

NLP PENTRU CARIERA SI VIATA PERSONALA

Ian McDermott
Wendy Jago



Cuprinzător, practic și ușor de citit, acest ghid vă pune la dispoziție multe informații pentru a vă ajuta să ajungeți propriul coach prin intermediul programării neurolingvistice. Vă arată cum să folosiți revoluționarele tehnici NLP ca să aveți realizări profesionale deosebite și să cunoașteți împlinirea în viața personală. Veți reuși, printre altele, să fiți încrezător în forțele proprii, să vă faceți relații bune, să aveți o carieră fulminantă și să fiți mereu bine atât fizic, cât și emoțional. Veți învăța să folosiți principiile NLP în orice situație de viață.

Scris de Ian McDermott, care a adus împreună coaching-ul și NLP-ul, și de Wendy Jago, renumit coach prin NLP, acest ghid o să vă ajute să vă clarificați scopurile și, în genere, să vă stabiliți prioritățile.



NLP PENTRU CARIERA ȘI VIAȚA PERSONALĂ

CURTEA VECHIE PUBLISHING
București, 2012

IAN McDERMOTT este un important trainer, consultant și autor în domeniul NLP și coaching-ului. Este director de training al International Teaching Seminars, prima organizație de training și coaching NLP din Europa, și a instruit mii de persoane în ultimii cincisprezece ani, folosind tehnicile NLP prezentate în această carte. În calitate de consultant, lucrează cu multe dintre cele mai importante companii listate la bursa londoneză, printre care Coca-Cola, Cable & Wireless și IBM, precum și cu organizații din sectorul public și cu BBC. A semnat în calitate de coautor zece cărți despre NLP, care au fost traduse în cincisprezece limbi.

WENDY JAGO este consultant, coach și psihoterapeut. Are o diplomă în hipnoză și psihoterapie și este Master Practitioner NLP. Pe lângă intensă activitate pe care o desfășoară în cabinetul ei particular, s-a implicat în numeroase cursuri de training profesional, fiind director de curs la College of Hypnotherapy and Counselling (Marea Britanie) și, mai recent, la Tisserand Institute of Holistic Aromatherapy.

NLP PENTRU CARIERA ȘI VIAȚA PERSONALĂ

IAN McDERMOTT
WENDY JAGO

Traducere din limba engleză de
ALEXANDRA GHERASIM

*Curtea
veche*

MCDERMOTT, IAN

NLP pentru cariera și viața personală / Ian McDermott, Wendy Jago ;
trad. Alexandra Gherasim. - București : Curtea Veche Publishing, 2012

Bibliogr.

ISBN 978-606-588-374-1

I. Jago, Wendy

II. Gherasim, Alexandra (trad.)

159.923

Editor: Grigore Arsene

Redactor: Simona Ceaușu

Corector: Gina Copel

Tehnoredactor: Dragoș Dumitrescu

CURTEA VECHE PUBLISHING

str. Aurel Vlaicu nr. 35, București, 020091

tel.: 021 260 22 87, 0744 55 47 63

fax: 021 223 16 88

distribuție: 021 222 25 36

e-mail: redactie@curteaveche.ro

internet: www.curteaveche.ro

Design interior & Coperta: Griffon and Swana

www.griffon.ro

IAN MCDERMOTT, WENDY JAGO

The NLP Coach: A Comprehensive Guide to Personal Well-being and Professional Success

Copyright © 2001 by Ian McDermott and Wendy Jago

All rights reserved.

First published in Great Britain by Piatas Books Limited in 2001.

© CURTEA VECHE PUBLISHING, 2008

pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 978-606-588-374-1

Tuturor acelor care au îndrăznit să viseze,
Celor care au știut întotdeauna că pot face mai mult și
Celor care au avut curajul să pornească la drum,
Le spunem „Mergeți înainte! Nu vă lăsați!”

Iată instrumentele necesare pentru a ajunge cu bine la capătul
drumului.

MULȚUMIRI

DORIM SĂ NE EXPRIMĂM GRATITUDINEA și stima față de fondatorii domeniului NLP, Richard Bandler și John Grinder, precum și față de toți cei care au contribuit la dezvoltarea acestuia pentru ca, astăzi, acest domeniu să fie cunoscut în întreaga lume. De asemenea, mulțumiri tuturor celor care au înlesnit evoluția a ceea ce astăzi este recunoscut prin termenul de coaching. Mulțumiri speciale lui Timothy Gallwey pentru aportul său original. Fără el, coaching-ul nu ar fi fost ceea ce este astăzi. În egală măsură, mulțumiri Laurei Whitworth pentru calitățile sale de lider și pentru devotamentul dovedit față de coaching — și mai ales pentru că a privit lucrurile din perspectiva unui Joc Mai Mare.

Mulțumiri deosebite colegului și prietenului nostru Jan Elfline, în compania căruia am petrecut multe ore fructuoase explorând relațiile dintre coaching și NLP.

Mulțumiri editoarei noastre Gill Bailey de la Piatkus pentru aprecierile sale, precum și întregii echipe editoriale ce a participat la șlefuirea a ceea ce veți citi în continuare.

INTRODUCERE

„COACH NLP” ESTE O CARTE PRACTICĂ ce poate fi folosită drept inspirație sau chiar ca ghid structurat pe mai multe etape, cu scopul de a obține succese în toate domeniile, atât pe plan personal, cât și profesional. Cu ajutorul acesteia, veți înțelege modul în care conlucrează principiile Programării neuro-lingvistice (*Neuro-Linguistic Programming*) sau NLP, cu cele ale coaching-ului, asigurând strategii clare și eficiente pentru a atinge excelența în legătură cu orice vă propuneți.

Indiferent dacă este vorba despre scopuri specifice sau despre o țintă mai largă, de pildă dezvoltarea personală, această carte oferă tehnicile NLP aplicabile oricărui context. Există deja multe cărți ce tratează domeniul NLP, însă aceasta se deosebește de ele prin fuzionarea tehnicilor NLP cu cele ale coaching-ului, facilitând schimbări semnificative.

La prima vedere, NLP oferă o serie de tehnici, iar coaching-ul este cadrul prin care se obțin rezultatele propriu-zise. Cele două abordări se armonizează deoarece

amândouă au în vedere realizări concrete pe care le modelează prin mijloace specifice.

Ne-am întâlnit pentru prima dată cu ocazia unui workshop în 1980, când am fost desemnați să prezentăm împreună un exercițiu de training. În acea perioadă, Ian pune bazele pentru International Teaching Seminars, ITS, iar Wendy acumula experiență ca psihoterapeut. Întâlnirea cu NLP ne-a convins pe amândoi de influența copleșitoare pe care o poate avea aceasta asupra oamenilor.

De la acea primă întâlnire, Ian a ajuns un bine-cunoscut trainer NLP, coach, consultant și autor, iar Wendy a ajutat sute de persoane prin munca sa de psihoterapeut, coach și trainer. În momentul în care a decis să urmeze cursuri de inițiere în NLP, Wendy s-a îndreptat spre ITS, astfel că ni s-a oferit o nouă ocazie de colaborare.

Atunci când folosim cuvântul „noi”, în cea mai mare parte ne referim la noi înșine ca autori ai cărții și ca antrenori, instructori de NLP. Pentru a fi mai clari și mai direcți, vom folosi adesea „voi” în mod implicit, de pildă „Când observați...” sau „Când doriți să...” Cu toate acestea, dorim să subliniem faptul că NLP face parte din viața noastră de zi cu zi, iar efectele sale sunt deosebit de importante.

Ce poate face pentru voi „NLP Coach“?

Aceasta este prima carte ce reunește principiile esențiale ale NLP cu cele ale coaching-ului. Scopul ei este să pună la dispoziție suportul pentru atingerea unor obiective specifice și pentru organizarea mai eficientă a unor aspecte-cheie din viața noastră.

Probabil că vă veți întreba dacă prin lectura unei cărți puteți obține rezultate comparabile cu cele oferite de un coach (instructor, formator). Noi considerăm că această carte poate fi folosită ca un ghid ce va antrena experiențe dinamice și interactive și sperăm că, pe măsură ce avansați în înțelegerea ei, veți ajunge la un moment dat să purtați discuții interioare pline de semnificații. De multe ori, vom încuraja activ acest gen de conversații prin întrebări la care să meditați, la fel cum ar proceda și un coach (instructor). Sau vă veți afla în situația de a examina un anumit aspect din experiența dumneavoastră. La fel ca și în coaching-ul interpersonal, vi se va atrage atenția periodic asupra conștientizării obiectivelor într-un anumit moment. Ne organizăm mai eficient — atât conștient, cât și inconștient — atunci când știm exact ceea ce dorim. Astfel că, pe măsură ce citiți, veți avea posibilitatea să adaptați principiile la situațiile, nevoile sau obiectivele particulare.

Cartea este structurată în cinci părți. Partea I prezintă detalii referitoare la NLP și coaching. În Partea a II-a veți găsi instrumentele NLP esențiale pentru înlesnirea atingerii scopurilor. Pe parcursul cărții vom reveni adesea la aceste tehnici și la modul în care se pot aplica în diferite situații, astfel că veți deveni din ce în ce mai familiarizați cu ele. Partea a III-a se referă la semnificațiile succesului și ale insuccesului — și avantajele gândirii nuanțate în comparație cu gândirea de tip alb-negru sau corect-greșit. Partea a IV-a evidențiază cinci dimensiuni ale succesului, cruciale pentru atingerea obiectivelor. În sfârșit, Partea a V-a are în vedere domeniile-cheie ale vieții umane și vă va ajuta astfel:

- Să vă îmbunătățiți stima de sine
- Să construiți relații semnificative
- Să vă maximizați puterea minții
- Să obțineți sănătate, bunăstare și fericire
- Să aveți satisfacții în legătură cu munca dumneavoastră
- Să aveți o viață spirituală revigorantă.

Odată ce vă veți fi însușit instrumentele NLP și tehnicile coaching-ului, ele vă vor sta la dispoziție pentru orice situație. Am descoperit că, în procesul de coaching interpersonal, oamenii încep să își pună întocmai genul de întrebări pe care le-ar ridica un coach — și să găsească răspunsurile. Cu alte cuvinte, coaching-ul ne învață cum să fim propriii antrenori, instructori. Și credem că același lucru se va petrece pe măsură ce veți citi această carte. Acesta este unul dintre motivele pentru care, uneori, vom da un exemplu fără să îl explicăm sau vom prezenta doar unele instrumente NLP, fără să le enumerăm pe toate. Din experiența noastră, obiceiul de a întreba „și ce altceva?” apare în procesul de coaching și demonstrează varietatea posibilităților pe care, în mod obișnuit, nici nu le-am fi bănuț. Sperăm și credem că, pe măsură ce citiți această carte, veți constata că vă va face o reală plăcere postura de a fi propriul antrenor, instructor.

PARTEA I

COACHING ȘI NLP

INTRODUCERE

GÂNDIREA, SENTIMENTELE, comportamentele sunt toate organizate de către creier. NLP ne oferă instrumentele pentru a înțelege în mod intuitiv cum anume se construiesc experiențele și modul în care reușim să comunicăm atât cu noi înșine, cât și cu ceilalți.

Ca ființe umane, acțiunile noastre depind în mare măsură de ceea ce numim puterea obișnuinței. Unele obișnuințe sunt utile, în timp ce altele se pot dovedi ineficiente, cu efecte restrictive sau chiar distructive. Cu ajutorul tehnicilor NLP veți putea conștientiza ce tipare de comportament vă caracterizează, modalitatea prin care le-ați construit și influența pe care acestea o exercită constant atât asupra prezentului, cât și asupra viitorului dumneavoastră. Mai mult, instrumentele NLP constituie o strategie de succes în ceea ce privește modificarea comportamentelor astfel încât să asigure atingerea scopurilor dorite.

Datorită acestor aspecte, NLP are un impact semnificativ asupra dezvoltării personale și asupra comunicării. Cu ajutorul instrumentelor NLP puteți crea „modele” de excelență care vă vor ghida și vă vor îmbogăți experiențele.

Acțiunile dumneavoastră vor fi mai ușor și mai rapid de îndeplinit. Puteți aplica ceea ce învățați acasă și la lucru. Veți realiza care sunt cu adevărat dorințele dumneavoastră; vă veți putea atinge țelurile; veți putea găsi soluții noi la probleme vechi; veți putea dobândi abilitățile pe care le admirați la altcineva; veți învăța să folosiți timpul în mod eficient; veți conștientiza care este scopul ultim personal; vă veți clarifica valorile și acțiunile corespunzătoare acestora; veți înțelege cum pot convingerile personale să ajute sau să limiteze acțiunile și care este modalitatea prin care le puteți modifica; veți putea depăși rapid experiențele negative; și vă veți simți încrezători în legătură cu orice vă propuneți.

Ce legătură are coaching-ul cu toate acestea? De multe ori procesul de coaching are loc prin intermediul telefonului. Un coach are rolul de a facilita formularea și atingerea scopurilor, precum și parcurgerea etapelor necesare procesului, de a identifica resursele interne și externe și de a interveni în momentele critice. Coaching-ul presupune un format clar structurat, dar nu și elementele specifice de a realiza un scop: prin coaching învățăm că răspunsurile la ce și cum se află în noi, chiar dacă încă nu suntem conștienți de ele.

CAPITOLUL 1

Ce este NLP?

PROGRAMAREA NEURO-LINGVISTICĂ constă în studiul excelenței umane și descrie *cum anume* reușesc oamenii să atribuie semnificații experiențelor lor și să interacționeze unii cu ceilalți.

Totul a început în 1970 când Richard Bandler, student la matematică în cadrul Universității California, Santa Cruz (UCSC), a început să studieze lucrările lui Fritz Perls, psihoterapeut de formare Gestaltistă. John Grinder, profesor de lingvistică la UCSC, a fost fascinat de tiparele lingvistice pe care Bandler le descoperea. Cercetările lor au reușit să evidențieze modalitățile prin care experții terapeuți — la început Fritz Perls, apoi Virginia Satir și Milton Erickson — reușesc să implementeze schimbările necesare clienților lor.

Aceasta este de fapt marca NLP: modelarea excelenței. Bandler și Grinder au colaborat cu un grup de colegi și studenți, unii dintre ei devenind cofondatori ai noului domeniu. Amintim de Robert Dilts, Judith DeLozier, Leslie Cameron-Bandler, David Gordon și Stephen Gilligan, fiecare dintre ei având contribuții semnificative ca autori.

Răspunsurile identificate au alcătuit baza de pornire a NLP, iar maturizarea domeniului se datorează colaborării continue a tuturor specialiștilor interesați.

Pentru a înțelege excelența este nevoie să aflăm de la specialiștii din diferite domenii care sunt teoriile pe care se bazează și strategiile folosite pentru a obține ceea ce își propun. Și, indiferent dacă este vorba despre terapeuți sau despre jucători de golf, în funcție de experiențele personale, răspunsurile lor ne spun mai multe despre credințele și teoriile personale decât despre ceea ce realizează de fapt.

Fondatorii NLP au avut mai multe direcții de investigat. S-au interesat despre ce se întâmplă în mod concret atunci când rezultatele sunt cele dorite — când terapia dă rezultate și clientul își rezolvă problemele — atât la nivelul comportamentului observabil, exterior, cât și pe plan interior, în legătură cu ceea ce simte și gândește clientul. Au căutat rezultatele verificabile, nu teorii. Au căutat să afle exact ce anume funcționează. Avântul lor era alimentat de curiozitate și fascinație. Pe măsură ce înaintau în investigațiile lor, era din ce în ce mai evident faptul că excelența (în acest caz, eficacitatea terapiei) urmează o structură clară. Imediat după identificarea acestei structuri, autorii au împărtășit-o lumii întregi. În multe dintre cărțile timpurii despre NLP publicate în anii '70 și '80 puteți observa entuziasmul descoperirilor. Publicate de Real People Press, titlurile anunță cu înflăcărare dezvoltarea modelelor cognitive și comportamentale fundamentale și, mai ales, posibilitatea de a îmbunătăți viața oamenilor (*Frogs into Princes*, 1979, *Transformations*, 1981, *Reframing*, 1982).

NLP este mai mult decât o colecție de tehnici: este un mod de a privi lucrurile, o atitudine. Nu este vorba de teorii despre ce fac oamenii, NLP se bazează concret pe comportamentele acestora. Nu avem de-a face cu speculații, tehnicile sale sunt înrădăcinate în realitate, se bazează pe ceea ce funcționează și oferă exact ceea ce funcționează.

NLP s-a referit de la început la acțiune: acțiune între oameni și acțiune în oameni. La fel este și coaching-ul: un proces în care cei doi, profesionist și client, conlucrează pentru a atinge anumite scopuri. Și NLP și coaching-ul pornesc de la premisa că fiecare știe ce își dorește și, folosind modalitatea și resursele potrivite, devine foarte ușor să obținem ceea ce ne lipsește. Rolul celor două se referă la identificarea resurselor necesare și a traseului cel mai indicat pentru a ne atinge scopurile.

Unul dintre principiile fundamentale ale NLP constă în faptul că „realitatea” nu este ceva exterior, ci indivizii o modelează subiectiv în funcție de modul de procesare a experienței personale. Aceleași evenimente au semnificații diferite pentru oameni diferiți. Odată ce învățăm să gândim despre experiențele noastre în acest mod, realizăm că avem de ales între mai multe aspecte. Cu ajutorul NLP vom experimenta din ce în ce mai multe variante — diferite moduri de a interpreta situațiile, schimbarea carierei sau pur și simplu un stil de viață ce oferă mai multe satisfacții.

Oricine poate beneficia de NLP? Din experiența noastră, da. NLP nu este apanajul experților ce oferă interpretări și instrucțiuni dintr-o poziție de superioritate. Unul dintre avantajele trainingurilor și ale NLP în general este că oferă

mereu perspective noi indiferent de nivelul de cunoștințe. NLP nu poate fi privit ca o profesie practică la un moment dat, NLP se referă la un anumit stil de gândire și de comportare ce derivă tocmai din acțiunile de zi cu zi. Tocmai de aceea este și atât de ușor.

NLP și viața de fiecare zi

Faptul că fiecare dintre noi își construiește propria realitate este una dintre cele mai importante descoperiri ale fondatorilor NLP. Cel puțin o dată trebuie să vi se fi întâmplat să rămâneți surprinși de diferența dintre amintirile personale și cele ale unui interlocutor, care fie a observat alte amănunte, fie a ajuns la alte concluzii. Uneori, acest lucru poate fi distractiv; uneori putem să aflăm detalii folositoare; alteori, în discuții aprinse sau în sala de judecată, această discrepanță poate fi deranjantă. Din experiența noastră de coaching a cuplurilor sau a colegilor de muncă am observat că, de multe ori, fiecare pare să vorbească de cu totul altă situație! Este evident că fiecare susține cu tărie „adevărul” său. Cum e posibil acest lucru?

NLP ne oferă informații importante despre procesul prin care fiecare își construiește realitatea proprie. Oamenii dispun de diferite mijloace pentru a selecta și înregistra informațiile, atât conștient, cât, mai ales, inconștient. Creierul are modalități de sortare și modelare a informațiilor, care pot fi extrem de diferite de la o persoană la alta, ceea ce poate determina diferențe de interpretare.

Spre exemplu, cele cinci simțuri oferă informații despre lumea exterioară (senzații vizuale, auditive, tactile, olfactive și gustative), dar în același timp le folosim și pentru

a procesa informațiile. Ne reprezentăm, pur și simplu, informațiile la nivel interior. De aceea, în NLP vorbim despre existența unor Sisteme de Reprezentare. Din motive necunoscute deocamdată, oamenii au tendința să favorizeze un analizator senzorial (de obicei, unul sau două) pentru reprezentarea interioară, deși toți putem să ne folosim de toate cele cinci simțuri.

Perfecționarea unui sistem de reprezentare poate să ducă la lucruri remarcabile, poate fi chiar un semn de geniu. Cu toate acestea, există și beneficii imediate. Când suntem conștienți de ceea ce putem realiza, ne punem în valoare mai bine resursele. Fiecare dintre noi are un sistem de reprezentare preferat.

Jeremy, unul dintre clienții noștri, preferă sistemul auditiv. Este foarte pasionat de muzică, dar a trebuit să învețe să se relaxeze pentru a-și micșora tensiunea arterială. După câteva experimente, a descoperit că cea mai eficientă metodă de a se calma este să asculte muzică în mintea sa. Exersând, și-a dat seama că poate să aleagă nu numai melodia în sine, ci chiar un anumit instrument sau o anumită interpretare. Această abilitate nu i s-a părut neobișnuită deoarece îi era foarte ușor să o practice. Însă, cu ajutorul ei, în câteva săptămâni a reușit să își normalizeze tensiunea arterială și să o mențină la un nivel acceptabil atât timp cât continuă să asculte muzica din reprezentările sale.

Atunci când realizăm faptul că același eveniment poate fi perceput altfel datorită mecanismelor senzoriale diferite folosite cu precădere de indivizi diferiți, ne putem aștepta la „realități” diferite pentru oameni diferiți.

Mary și Rene au participat la aceeași întâlnire de discuții la locul de muncă. S-au stabilit planurile pe anul viitor și s-a

dezbătut aprins pe marginea unor propuneri. După întâlnire, Mary se simțea deprimată. „Aceeși problemă și aceleași argumente. A mai trecut un an și nu se vede nicio diferență. A fost la fel ca întotdeauna.” Rene spune: „Nu sunt de aceeași părere. M-am simțit încurajată, Sam pare că începe să își schimbe poziția și să fie mai puțin intransigent decât anul trecut, în sfârșit.” Așadar ce se întâmplă aici? E clar că și Mary și Rene au ascultat aceleași discuții. Dar filtrele lor interioare au avut ca rezultat păreri opuse. Mary a folosit filtrul vizual („nu se vede nicio diferență”). În plus, are tendința de a căuta asemănările dintre întâlniri („a fost la fel ca întotdeauna”). Acesta este un metaprogram specific. Pe de altă parte, Rene a folosit filtrul chinestezic („m-am simțit”, „și-a schimbat poziția”, „mai puțin intransigent”). Rene utilizează alt metaprogram deoarece caută diferențele dintre întâlniri („începe”, „o poziție mai puțin intransigentă, în sfârșit”). Ambele colege au nevoie de mai multe informații pentru a vedea care dintre cele două impresii se va adeveri pe viitor însă, pe moment, metaprogramul folosit și sistemele de filtrare diferite au avut drept consecință puncte de vedere complet diferite.

NLP ne oferă o înțelegere mai bogată a evenimentelor și multiple variante de a interacționa atât cu noi înșine, cât și cu ceilalți. Această carte vă va învăța cum să „*vedeți* altfel lucrurile”, să *relaționați* cu ceilalți în alte moduri, să *auziți* exact ce vor să spună, să *gustați* o nouă experiență sau să *simțiți* mirosul dulce al succesului.”

De asemenea, puteți să vă desăvârșiți abilitățile de procesare senzorială pentru a vă îmbogăți scopurile și a le testa cu ajutorul imaginației. NLP a demonstrat faptul că oamenii cu mai multe succese în ceea ce își propun au tendința de a-și imagina foarte detaliat scopurile dorite,

într-o manieră plină de viață și folosind mai multe sisteme de reprezentare. Unii dintre ei vizualizează foarte clar viitorul, alții simt foarte bine cum anume va fi, sau aud fraze importante și așa mai departe. Vă vom arăta cum să folosiți aceste abilități și altele pentru a vă asigura succesul. Vezi și p. 54 pentru mai multe detalii despre un viitor fascinant.

Modelarea

Odată ce un lucru poate fi descris, va putea fi predat și învățat.

Fondatorii NLP au denumit procesul prin care cineva realizează ceva prin termenul de **modelare**. Pe măsură ce aflăm mai multe detalii despre o persoană talentată ale cărei calități dorim să le avem și noi, devine din ce în ce mai ușor să îi urmărim stilul de lucru. Într-un anumit fel, oamenii au știut asta dintotdeauna: este ceea ce se învață în mod natural acasă, atunci când copiii își imită părinții, dar și în mod formal, mai târziu, în cadrul programelor de învățământ standardizate la nivel național, structurate în detaliu și având mai multe obiective.

Contribuția NLP este una dublă: oferă modalitățile de a înțelege cum anume se petrece învățarea și care este calea pentru ca modelarea să fie de ajutor procesului de învățare;

și, poate chiar mai important, facilitează adoptarea și adaptarea strategiilor de succes la propria viață.

Iată ce vrem să spunem de fapt. Este evident că, pentru a dobândi o abilitate fizică — a construi case, a juca tenis, a conduce mașini — trebuie să învățăm elementele de bază și să urmăm o serie de pași prestabiliți pentru exersarea lor. NLP coaching are un rol foarte important în acest scop — dar aceleași principii se aplică și pentru abilitățile interpersonale, cum ar fi construirea unor relații personale reușite, sau în cazul abilităților mentale, cum ar fi îmbunătățirea memoriei sau revenirea după unele evenimente neplăcute. NLP face dovada că nu este vorba de noroc sau întâmplare în legătură cu faptul că unii dintre noi reușesc să facă unele lucruri pe care alții le găsesc imposibile. Modelarea este un instrument cu rezultate excelente dacă vă interesează să vă perfecționați abilitățile într-un domeniu sau altul.

Pentru a atinge aceeași performanță cu a unui expert trebuie să știm exact cum anume procedează acesta. Și nu este suficient doar să îl observăm, ci este nevoie să îi cunoaștem atitudinea, opiniile despre ceea ce face, ce anume își spune sieși înainte de a începe, pe parcursul lucrului și după terminarea sa, cum rezolvă problemele sau greșelile. Modelarea implică observații atente, întrebări și distincția dintre aspectele esențiale și cele mai puțin importante — ceea ce NLP numește „diferența care face diferența”. Vezi p. 86 pentru mai multe detalii despre modelare. Modelele de care avem nevoie sunt mereu la dispoziția noastră: fie în exterior, fie în interior.

În mod obișnuit putem găsi un model pentru orice abilitate practică de care am avea nevoie. Dacă ceva poate fi realizat într-un mod corespunzător, atunci cu siguranță putem să învățăm respectiva modalitate de realizare atât timp cât primim informațiile necesare și suntem dispuși să exersăm. Desigur, există câteva limitări: capacitățile noastre pentru diferite domenii sunt influențate de abilitățile mentale și fizice generale, vârstă și alte circumstanțe. Cu toate acestea, rămâne suficient spațiu pentru a ne perfecționa în orice domeniu care ne interesează.

De asemenea, NLP ne arată faptul că putem să ne dezvoltăm domeniile de excelență prin autoobservare pentru a înțelege cum anume facem lucrurile la care suntem foarte pricepuți. Prin aceasta ne asigurăm o evoluție favorabilă în acel domeniu. Dacă modelăm un aspect pe care nu îl stăpânim foarte bine, putem învăța unde anume greșim și să acționăm în consecință.

Prin automodelare s-au făcut unele descoperiri foarte interesante. Înțelegerea aprofundată a problemelor de poziție a corpului, mișcare și corectare a acestora de către F.M. Alexander — astăzi cunoscută drept tehnica Alexander — s-a datorat confruntării îndelungate cu probleme fizice majore ce i-au afectat cariera de actor. Moshe Feldenkrais a avut și el probleme de sănătate; încercând să înțeleagă modul în care funcționează corpul său, Feldenkrais a găsit diferite modalități de identificare a tensiunii și a lipsei de simetrie în mișcare și a dezvoltat o serie de exerciții fizice pentru corectarea acestora care astăzi poartă numele de metoda Feldenkrais. Timothy Gallwey, antrenor american de sport și autor al *The Inner Game of Tennis* și *The Inner Game of Golf*, povestește că experiența sa i-a dovedit că

elevii învață mai ușor și au rezultate superioare atunci când li se solicită să fie atenți la propria experiență decât atunci când sunt învățați în mod direct.

Feldenkrais și Alexander au demonstrat capacități de observare și înțelegere a propriilor experiențe și o curiozitate cu importante urmări practice. Multe descoperiri se datorează acestui tip de atitudine deschisă și atentă la detalii. Pe parcursul acestei cărți vă vom arăta cum să deveniți conștienți de propriile resurse, cum să evitați judecățile limitative de tipul succes/eșec, cum să aflați ce anume trebuie să schimbați în viața dumneavoastră pentru a o face mai mulțumitoare și pentru a vă atinge scopurile personale la locul de muncă și acasă.

Avem cu toții posibilitatea, și ar trebui să facem acest lucru, să ne automodelăm. Dacă reușiți întotdeauna să predați proiectele la timp, sau să păstrați relații semnificative timp îndelungat, de ce să nu aflați cum anume faceți toate acestea? Dacă situația dumneavoastră financiară este foarte bună sau dacă aveți o memorie extraordinară și rețineți absolut tot ce învățați, de ce să nu identificați abilitățile cărora le datorați excelența?

Există și alte avantaje. De multe ori, ceva ce funcționează într-un anumit aspect al vieții poate fi transferat într-un alt domeniu. De exemplu, după ce ați învățat să predați în timp optim proiectele, este foarte probabil să reușiți, aplicând aceleași strategii, cu unele modificări, să evoluati spre cariera care vine în întâmpinarea nevoilor și ambițiilor dumneavoastră. Ambele abilități au în vedere scopuri pe termen lung și o bună organizare a timpului. Sau poate că aveți o pricepere deosebită de a menține relațiile.

Dacă reușiți să înțelegeți cum anume faceți asta, puteți să îi învățați și pe alții să aibă aceleași rezultate — sau, de ce nu, să învățați să construiți o relație sănătoasă cu banii, după cum veți vedea în secțiunea despre sănătate, bogăție și înțelepciune (vezi p. 360). Odată centrați pe acest proces, veți observa din ce în ce mai multe aplicații posibile, ce înainte păreau fără nicio legătură.

Automodelarea poate fi o soluție pentru problemele pe care le întâlnim în mod repetat. Procesul ne poate ajuta să descoperim variabilele răspunzătoare de diferite situații de criză. În Capitolul 4 veți vedea că insuccesele tind să se repete deoarece respectă o anumită structură. Nu este un accident faptul că cineva întârzie aproape întotdeauna la întâlniri sau că nu își predă proiectele la timp, sau, mai grav, că a avut mai multe căsnicii eșuate. Orice eveniment care se repetă implică un proces sau o secvență iterativă, iar automodelarea le poate scoate la iveală. Odată ce ne punem întrebarea: „De ce mi se întâmplă iar același lucru?” și găsim răspunsul adecvat, vom găsi și modalitatea de a schimba tiparul responsabil sau vom încerca să nu-l mai folosim. Este vorba de un exercițiu care ne poate face cu adevărat mai puternici.

Obiectivul NLP este structura, nu conținutul;
NLP nu operează cu judecăți de valoare.

Atunci când un prieten povestește despre o situație neplăcută, sau un coleg se confruntă cu o problemă legată de politica firmei, interesul nostru este îndreptat spre povestea în sine, fără să observăm structura de bază. Prietenul respectiv continuă să aibă relații nesatisfăcătoare și continuă să vă vorbească despre asta. Privind cu mai multă atenție structura acestui proces, vom identifica un tipar. Fără eroi, fără tâlhari, fără judecăți. Doar un tipar care nu funcționează.

În mod evident, unele aspecte nu funcționează după cum doresc oamenii. De ce oare? Pentru a afla motivele este nevoie să analizăm situația cu o atitudine deschisă, fără judecăți de valoare, căci astfel vom evita să distorsionăm lucrurile.

Rezultate superioare fără judecăți de valoare

L-am menționat deja pe Timothy Gallwey. Antrenor de sport recunoscut pentru calitățile sale, Gallwey a ajuns la aceleași concluzii ca și fondatorii NLP, lucrând în aceeași perioadă cu ei, dar pe cont propriu. El a recunoscut că până și *laudele pot fi dăunătoare* și ne pot împiedica să ne atingem potențialului maxim, deoarece când oamenii își doresc să fie lăudați, sau se simt bine pentru că au fost lăudați, vor să aibă performanțe bune în continuare și deseori se străduiesc prea mult sau devin precauți și încetează să experimenteze.

Înclinația spre experimentare este un factor-cheie al succesului deoarece poate duce la descoperirea unei mari varietăți de comportamente de succes și a unor soluții inedite. Fondatorii NLP au observat că, în orice situație,

persoanele cele mai flexibile au cea mai mare influență. Gradul de flexibilitate reflectă în mod direct abilitatea și disponibilitatea de a încerca strategii noi, încă neverificate.

Ghidul NLP prezintă mijloace de învățare, dezvoltare și schimbare bazate pe abilități. Această abordare oferă un sentiment de siguranță deoarece atunci când ceva nu funcționează ni se oferă indicii despre felul în care să acționăm în viitor analizând de ce acel ceva nu a funcționat. NLP pornește de la premisa că eșecul este o formă de feedback, așadar poate oferi informații utile. Vom explora aceste aspecte mai în detaliu în Capitolele 4 și 5, când vă vom arăta cum puteți folosi informațiile furnizate de eșecuri pentru a întoarce situația în favoarea dumneavoastră. Dacă știți exact de ce anume ceva nu a mers cum trebuia, aveți deja informațiile necesare îmbunătățirii situației, fie că este vorba de a schimba o convingere sau o metodă veche la care nu ați putut renunța sau o lipsă de flexibilitate în a vorbi celorlalți pe limba lor.

Rezumat

NLP vă oferă mijloace specifice pentru a înțelege funcționarea comportamentală și mentală a oamenilor în general și a dumneavoastră în particular, ceea ce va antrena îmbunătățiri personale și profesionale. Capitolul 3 vă va arăta cum să folosiți o serie de importante tehnici NLP ce s-au dovedit a fi valoroase pentru majoritatea celor care le-au încercat. Dar înainte de a le detalia, ne vom referi la coaching, ce presupune el și modul în care poate îmbunătăți calitatea vieții.

CAPITOLUL 2

Calea NLP și coaching

ÎN ANII '90 COACHING-UL A DEVENIT o afacere înfloritoare, cu o identitate diferită de cea a consilierii terapeutice și a trainingului, deși avea practic același scop: de a ajuta oamenii să ducă o viață mai bună.

Cu toții știm câte ceva despre antrenorul de sport. Sarcinile sale constau în folosirea unor tehnici specifice în cadrul unui program riguros stabilit pentru atingerea unor obiective. Mulți dintre antrenorii de sport pot fi amatori, bazându-și strategia pe o combinație de încurajare, persuasiune și o serie de instrucțiuni. Cu toate acestea, relația are avantajul de a exprima un ajutor personalizat în funcție de situație. Atletul englez Sebastian Coe și tatăl său au reușit să stabilească o relație clară și eficientă de tipul antrenor-antrenat. Și am văzut deja abordarea inovatoare a lui Gallwey. Cele mai importante descoperiri recente au avut loc în ceea ce privește coaching-ul executiv și coaching-ul de viață. Putem spune că trăsăturile de bază menite să asigure succesul coaching-ului sunt următoarele:

- **Are un caracter personal.** Presupune o relație între instructor și cursant în funcție de nevoile și obiectivele celui din urmă. (Un coach extrem de talentat le spune cursanților săi că aceștia trebuie să îl învețe cum anume să devină un coach potrivit pentru ei.)
- **Este orientat spre scop.** Fiecare își stabilește propriile scopuri. Rolul unui coach este, pe de o parte, să ajute cursantul în formularea acestora în așa fel încât să poată fi atinse și, pe de altă parte, să ajute cursantul să-și orienteze activitatea în această direcție.
- **Este menit să încurajeze.** Rolul unui coach este să ofere suport, să ajute cursanții să își atingă scopurile.

Dimpotrivă, coaching-ul *nu este*:

- **Corectiv sau curativ.** Coaching-ul nu își propune în esență să exploreze evenimentele sau problemele din trecut sau să dezvăluie motivații sau procese psihologice. De regulă, un coach nu va oferi interpretări și nu va încerca să construiască o relație transferențială asemănătoare celei terapeutice.
- **Educativ.** Un coach nu le predă cursanților abilități specifice și nici nu le oferă o mulțime de informații.

Această carte vă va învăța cum să folosiți tehnicile NLP pentru a vă îmbunătăți relațiile, cariera profesională, sănătatea și multe altele. Acest gen de coaching presupune:

1. **O relație personală între coach și cursant.** Deși nu ne aflăm față în față, citind această carte puteți să beneficiați totuși de o astfel de relație tip coaching. De altfel, o mare parte din activitatea noastră de coaching se realizează prin intermediul telefonului sau chiar via e-mail. Relația dintre noi, autorii, și dumneavoastră, cititorul,

ca și în domeniul NLP, este una bazată pe colaborare. Este o alianță de lucru, utilă, cu scopul de a vă ajuta să realizați ceea ce vă doriți, așadar o puteți personaliza concentrându-vă pe aspectele care contează pentru dumneavoastră.

2. **Implicarea** presupune să vă luați în serios pe dumneavoastră, scopurile, experiența și resursele dumneavoastră. Pentru unii, aceasta poate să însemne alocarea unei perioade de timp în acest scop; pentru alții, timpul rezervat propriei persoane reprezintă o valoare în sine, pentru că în acest timp vă puteți acorda atenție deplină, fără grabă și fără să fiți distras de alte probleme. Implicarea noastră a constat din selectarea cu atenție a ideilor, strategiilor și proceselor care v-ar putea părea utile, pe care le vom prezenta într-un mod accesibil și ușor de pus în practică.
3. **Un stil de lucru ce facilitează explorarea.** Fiecare scop în parte are însemnătatea sa. Coaching-ul și NLP încurajează explorarea personală pentru a vă conștientiza modul individual de relaționare și punctele forte, astfel încât să puteți lucra asupra celor mai slabe.

Cele două abordări au în comun mai multe caracteristici ce se completează reciproc:

- **Orientarea spre rezultate.** Trebuie să vă întrebați cu sinceritate „Ce anume vă doriți?” După ce ați identificat răspunsul, ghidul NLP — cartea de față — vă va ajuta să vă formulați scopurile în așa fel încât să aveți cele mai mari șanse să le atingeți.
- **Personalizarea în funcție de nevoile și scopurile personale.** Atât NLP, cât și coaching-ul țin cont de diferențele

dintre oameni astfel că instrumentele și strategiile propuse se vor adapta stilului dumneavoastră specific.

- **Lipsa judecăților de valoare.** Aceasta se referă la excluderea structurilor ce funcționează pe bază de recompensă/pedeapsă și a tiparelor de succes/eșec (veți găsi detalii în Partea a III-a). Chiar și atunci când un anume comportament sau stil de gândire nu este la fel de eficient pe cât ne-am dori, el nu este în sine *greșit*. În principiu, toate strategiile interpersonale sau intelectuale funcționează bine în anumite situații — și mai puțin bine în altele. Important este să identificați în mod realist circumstanțele în care acestea sunt utile și să dispuneți de mai multe variante din care să o alegeți pe cea ideală.
- **Încurajarea.** Nici în ceea ce privește NLP, nici în coaching nu există „trebuie”, există doar diferite abilități și strategii. Ambele încurajează experimentarea tuturor procedurilor disponibile pentru a le găsi pe cele ce se potrivesc fiecăruia, astfel că veți câștiga încredere și independență în ceea ce privește administrarea propriei vieți.
- **Asumpția principală este că dispuneți de toate resursele de care aveți nevoie.** Ne referim la resursele necesare atingerii anumitor scopuri. De asemenea, este esențial să obțineți acces la ele, chiar dacă nu aveți încă o idee despre care sunt acestea sau cum să le valorificați. Ambele abordări respectă individualitatea. Nu este vorba de o atitudine abstractă care să sune frumos — ci are în vedere modelarea a ceea ce funcționează practic. Indiferent de domeniu, cei ce respectă resursele celor cu care lucrează au rezultate mult mai bune decât cei ce nu aplică acest principiu. Experiența noastră ne-a convins că, pe măsură ce veți folosi aceste instrumente și strategii, veți descoperi cu surprindere posibilități de care nu erăți conștient.

Mai mult, NLP și coaching-ul:

- **Vă direcționează în funcție de scopurile propuse.** Aceasta semnifică menținerea unei direcții pentru a evita lipsa de coerență în urmărirea unei ținte. Dumneavoastră vă aflați pe locul șoferului — ceea ce presupune responsabilitate și putere decizională. NLP și coaching-ul au rolul de a vă atrage atenția asupra a ceea ce v-ați propus și de a monitoriza cursul evenimentelor. Ținta, planul și viteza de lucru țin de alegerile dumneavoastră.
- **Lucrează cu ajutorul curiozității.** Prin întrebări aflăm informații noi ce se traduc în perspective diferite. Întrebările esențiale sunt cele ce oferă detalii folositoare despre fapte sau evenimente și care ne permit să stabilim schimbările necesare pentru a deveni mai eficienți.
- **Fragmentează scopurile pe termen lung în obiective mai mici, ușor de atins.** Uneori ne propunem o anumită țintă fără a ști exact cum să o atingem; sau ne putem simți dezorientați și copleșiți de scopul ce pare prea îndepărtat. NLP și coaching-ul restructurează imaginea noastră despre acesta împărțind scopul final în etape succesive de parcurs ce ne mențin motivați și ne asigură sentimentul de a putea controla evenimentele.
- **Dezvoltă conștientizarea a ceea ce se petrece aici și acum.** De asemenea, veți înțelege modul în care aceasta contribuie la menținerea sau schimbarea tiparelor de comportament. Un grad de conștientizare ridicat se traduce prin accesul la informații-cheie în legătură cu succesele sau problemele care ne preocupă.
- **Schimbarea este un proces cumulativ.** Aceasta este o asumție importantă deoarece presupune faptul că orice realizare sau schimbare poate fi îndeplinită cu ajutorul „pașilor mici”. Da, uneori, schimbările pot fi dramatice,

dar de cele mai multe ori dorim să le parcurgem pas cu pas. NLP și coaching-ul vă vor ajuta să descoperiți modalitatea care vi potrivește cel mai bine.

- **Oricine își propune să se dezvolte în mod continuu poate realiza aceasta cu condiția să își dorească.** Doar în momentul în care cunoaștem cum anume funcționăm avem posibilitatea să alegem ce anume funcționează pentru noi și să schimbăm ce anume nu are rezultatul scontat. În Capitolul 14 veți găsi mai multe lucruri referitoare la aceasta.
- **Accentul este pus pe proces și structură, nu pe conținut.** Respectăm importanța pe care o are pentru dumneavoastră conținutul, însă schimbările eficiente se realizează la nivelul proceselor ce determină experiența. Dacă doriți să reușiți trebuie să înțelegeți structura acestora.

De ce nu este necesar pentru un coach să cunoască mai multe, sau cel puțin la fel de multe ca dumneavoastră, despre domeniul care vă preocupă? Un coach este expert în procesul de definire a unui scop și de planificare a acțiunilor pentru atingerea acestuia, dar nu în mod necesar specialist în segmentul dumneavoastră de interes. Mai mult, uneori poate fi un avantaj această lipsă a informațiilor, pentru a-și păstra concentrarea și luciditatea. Pe parcurs, atunci când nevoia de mai multe informații este evidentă, veți găsi indicații care să vă ajute să le dobândiți. Astfel, spre deosebire de modelul de învățare „comandă și control”, coaching-ul încurajează independența și inventivitatea. Intenția și speranța noastră este ca, după ce veți fi citit această carte, să vă simțiți încrezători în propriile forțe.

Sunt două modalități prin care puteți învăța să deveniți propriul coach. Prima și cea mai evidentă este cea în care

noi, autorii, explicăm instrumentele NLP și exemplificăm modul de aplicare a acestora în diverse domenii. De asemenea, pe măsură ce veți fi mai implicați, veți descoperi noi întrebări și presupuneri care vă vor ajuta să învățați în mod indirect despre aceste procese.

În același mod funcționează și coaching-ul direct, față-în față. Un coach are obiceiul de a cere cursantului să exploreze o anumită problemă, astfel că acesta își concentrează atenția pe un anumit domeniu într-un mod specific. Dar după câteva săptămâni sau luni, cursanții dobândesc aceeași atitudine și își pun același gen de întrebări precum un coach.

Vă veți obișnui cu atitudinea curioasă și deschisă proprie unui coach și veți deveni, la rândul dumneavoastră, curios și deschis, fără a mai apela la judecăți de valoare. Aceasta este intenția și speranța noastră — că veți simți, după ce veți citi această carte, că la fel se întâmplă și cu dumneavoastră.

PARTEA A II-A

INSTRUMENTELE
COACHING-ULUI NLP

INTRODUCERE

PUTEȚI FI PROPRIUL COACH sau puteți deveni un coach pentru altcineva, esențial este să dispuneți de instrumentele potrivite pentru orice vă propuneți. Coaching-ul se folosește de diferite „instrumente” pentru diferite situații sau etape.

Același lucru este valabil și dacă doriți să deveniți propriul coach. După ce veți identifica scopul spre care vă îndreptați, veți descoperi mai multe abordări posibile. NLP sugerează faptul că persoana cea mai flexibilă va avea cea mai puternică influență, fie că aceasta se direcționează asupra celorlalți sau asupra propriului comportament. Înțelegând raza de acțiune a fiecărui instrument, realizăm un prim pas spre eficientizare. Prin familiarizarea cu „trusa de instrumente” veți obține mai mult cu mai puțin efort. Există o zicală comună NLP și coaching-ului: „mai puțin este mai mult” („less is more”). Tocmai pentru a economisi timp și energie este util să începem cu prezentarea „echipamentelor”.

Aici intervine NLP, explicând cum anume procedăm în diferite situații. Veți înțelege cum percepeți propriile

experiențe, construind astfel „realitatea” dumneavoastră; veți descoperi tiparele implicate în comunicarea interpersonală și astfel veți dobândi abilități pentru a lucra mai eficient cu ceilalți, pe scurt, această „trusă” vă va fi de ajutor în orice context.

CAPITOLUL 3

Instrumente-cheie

NLP VĂ POATE AJUTA SĂ DEVENIȚI mult mai eficace în ceea ce privește multe domenii din viața dumneavoastră. Dacă, spre exemplu, aveți rezultate excelente în munca dumneavoastră, însă sunteți foarte anxios în ceea ce privește interviurile astfel încât nu doriți să aplicați pe un post mai înalt. Sau dacă partenerul sau copiii dumneavoastră vă reproșează faptul că „nu îi înțelegeți”. Sau poate ați observat un tipar al migrenelor sau al răcelilor de weekend atunci când vă confrunțați cu termene-limită. Tehnicile NLP se pot aplica pentru a obține rezultate specifice, iar în acest capitol veți învăța cum anume să le folosiți.

Imaginați-vă un tur prin atelierul NLP: veți avea o privire de ansamblu asupra practicilor NLP și o prezentare introductivă a celor mai utile instrumente. Pe măsură ce veți parcurge această carte, veți întâlni diferite situații și tehnicile recomandate pentru fiecare în parte. La finele cărții veți găsi o secțiune ce cuprinde cărți și cursuri în eventualitatea că veți dori să aprofundați o anumită problematică.

Pentru fiecare instrument veți găsi următoarele informații:

1. Ce este.
2. Ce face.
3. Exemple din viața de fiecare zi referitoare la folosirea lui.
4. Situații în care îl puteți folosi.
5. Cum anume îl puteți folosi.

Cu toate acestea, este vorba doar de o introducere. Există multe alte instrumente și tehnici NLP folositoare. Cele prezentate de noi sunt doar câteva dintre instrumentele NLP, dar sunt esențiale pentru a porni la drum.

Ancore

1. Ce este o ancoră?

O ancoră este orice stimul care are efectul de a schimba o stare. Ea poate să aparțină oricărui tip de analizator senzorial — vizual, auditiv, chinestezic, olfactiv sau gustativ. Starea noastră este creată de experiențe senzoriale, de procesele gândirii și de fiziologia noastră, așadar, dacă o ancoră influențează unul dintre aceste procese, ea va determina și o schimbare a stării de spirit. Ancorele pot fi exterioare, de exemplu, la radio ascultați o melodie care vă aduce aminte instantaneu de o vară anume pe care ați petrecut-o cu o persoană specială și toate emoțiile „se întorc” dintr-odată. De asemenea, ancorele pot fi generate de mintea noastră, de exemplu, o imagine vizuală ce evocă anumite sentimente — de fericire sau de groază.

Comportamentul dumneavoastră poate fi o ancoră pentru alții, determinând un răspuns. Spre exemplu, să presupunem că aveți tendința să vă retrageți atunci când vă

simțiți defensiv. Cealaltă persoană se poate simți ignorată sau neglijată, sau poate iritată. Tendințele dumneavoastră determină tiparul de reacții al celorlalți — care, la rândul lor, influențează felul dumneavoastră de a fi. În acest mod se construiește un lanț de reacții.

NLP le numește circuite calibrate (*calibrated loops*). Astfel de circuite pot fi în egală măsură în avantajul sau în dezavantajul nostru. Puteți să vi le imaginați ca un cerc vicios sau virtuos. Pentru a construi relații semnificative este esențial să înțelegeți modul lor de funcționare.

2. Ce face o ancoră?

O ancoră trezește asocieri sau amintiri și determină stări productive sau, dimpotrivă, neproductive. De cele mai multe ori nu sunteți conștienți de ele sau de modul în care ele vă afectează.

3. Exemple de ancore din viața de fiecare zi

- Amintirea unei perioade pline de realizări ne oferă un sentiment de încredere în ceea ce privește capacitățile noastre de a face față unei noi provocări.
- „Melodia noastră preferată”: muzica reactualizează senzațiile și experiențele asociate cu prima audiere.
- Chiar și numai izul de cafea proaspătă are ca efect stimularea vigilenței.

4. Gândiți-vă la ancore

- Atunci când vă aflați dintr-odată într-o stare neplăcută. Unde v-ați ancorat fără să realizați?

- Atunci când reacționați într-un mod care vă amintește de evenimente și sentimente din trecut.
- Când aveți nevoie de resurse, când vreți să vă „adunați puterile”.
- Când anticipați că vă veți găsi într-o situație dificilă.

5. Cum folosim ancorele

Deveniți curioși și identificați ancorele ce vă determină stările pozitive și creative. Unul dintre clienții noștri folosește un costum anume pentru a se simți, după spusele sale, „gata de acțiune”. Înaintea unei situații stresante un alt client își amintește momentul în care tatăl său l-a încurajat: „Ai tot ce-ți trebuie pentru a reuși, fiule.” Imediat s-a simțit un alt om, plin de încredere și avânt. Așadar, care sunt ancorele dumneavoastră?

Observați toate ancorele negative, acestea vor declanșa stări neplăcute și neproductive. Uneori este suficient să conștientizați ancora, căci simpla realizare a stării presupune o modificare într-o anumită măsură. Dar să ne imaginăm că lucrurile nu stau așa: încercați să minimizați sau chiar să suprimați ancora. Spre exemplu: ați observat că experimentați o stare de jenă asemănătoare celei din copilărie atunci când cineva de la locul de muncă folosește un anumit ton al vocii; puteți începe prin rememorarea experiențelor pe care le asociați cu acel ton. De asemenea, puteți să operați o schimbare în submodalitățile implicate (vezi p. 111) și să dați sonorul mai mic sau să suprapuneți alte sunete deasupra acestuia.

Fiiți atenți la ancorele din jurul dumneavoastră: de acasă sau de la birou. Ambianța este plăcută? Stilul de decorare,

mobila, culorile alese vă binedispun, vă simțiți confortabil să oferiți tot ce e mai bun în dumneavoastră? Dacă nu, atunci ce anume puteți modifica?

Gândiți-vă la cele mai bogate experiențe cât mai detaliat posibil și încercați să vă construiți o ancoră chinestezică: de exemplu, strângeți degetul mare și cel mijlociu în timp ce vă imaginați o stare plăcută. Repetați de câteva ori acest exercițiu pentru a conecta mișcarea aleasă cu starea pe care doriți să o transformați într-o ancoră. Exersați în situații obișnuite până când reușiți să actualizați rapid starea dorită, apoi apelați la ea în momente dificile sau atunci când aveți nevoie să opriți o altă stare incomodă. Puteți să consolidați starea cu noi elemente pe măsură ce le experimentați, îmbogățind-o: trebuie doar să repetați mișcarea degetelor atunci când aveți o experiență pozitivă.

Asocieri și disocieri

1. Ce sunt asocierile și disocierile?

Există două mecanisme fundamentale de codificare folosite de creier pentru a procesa aproape orice experiență. În orice moment, o asociere reprezintă o implicare totală a unei persoane *într-o* experiență. Disocierea *de* o experiență se referă la absența implicării subiective, ca și cum ne-am privi de departe realizând un lucru, fără a vedea detaliile.

A fi implicat într-o experiență presupune participarea întregii ființe — percepem vizual, auditiv, chinestezic o serie de evenimente, facem parte din ele și simțim subiectiv

diferite emoții și stări. Acestea sunt valabile nu numai pentru cazurile prezente, ci și pentru amintiri sau reverii.

A fi disociat presupune lipsa sentimentelor. Putem observa ceea ce se petrece ca și cum am fi un observator extern, atât în prezent, cât și în trecut sau într-un viitor imaginat.

2. Ce fac asocierile și disocierile?

Ambele au avantaje și dezavantaje, chiar și în cazul aceleiași experiențe. Trăirile interne pot fi o sursă în sine de plăcere dacă doriți să vă bucurați de un moment anume sau vă pot motiva să urmăriți un plan promițător pentru viitor (vezi și *Un viitor fascinant*, p. 54). Dar dacă experimentați o stare depresivă sau o situație traumatizantă, cel mai probabil asocierea va aduce cu sine noi trăiri negative.

În același mod, disocierea este utilă în unele situații, dar un impediment în altele. Este indicat să vă disociați pentru perioade scurte de timp pentru a face față suferinței fizice sau psihice, să spunem în cazul unui accident. Creierul nostru reacționează astfel, cei implicați în accidente rutiere povestesc deseori că au realizat că se observau pe ei înșiși ca și cum ar fi fost în afara corpului lor. Cu toate acestea, dacă rămâneți disociat, experiența negativă va rămâne „parcată” undeva în mintea dumneavoastră, în loc să o fi transformat în altceva folositor.

Este util să ne putem detașa și să ne analizăm și să privim lucrurile retrospectiv dintr-un punct de vedere neutru, să avem o poziție disociată. Aceasta poate fi o trăsătură valoroasă pentru cei ce doresc să își perfecționeze strategiile. Pe de altă parte, cei ce se disociază pentru perioade mai

mari au tendința de a se simți departe nu numai de tristețe, ci și de viață în general, ca și cum și-ar fi diminuat capacitatea de a simți.

3. Exemple de asocieri și disocieri din viața de fiecare zi

Asocieri

- Povestiți unui prieten un eveniment important și descoperiți că v-au dat lacrimile și v-au cuprins emoțiile doar pentru că ați început să vă gândiți la ce s-a întâmplat.

Disocieri

- Vă imaginați într-o experiență și vă observați reacțiile pentru a înțelege cum ar decurge o situație.

4. Gândiți-vă la asocieri și disocieri

Asocieri

- Când doriți să vă implicați mai mult într-o situație sau doriți să ajutați pe cineva să se implice.

Disocieri

- Când doriți să vă detașați mental sau emoțional de ceva pentru a controla mai calm acea situație sau pentru a o evalua în mod strategic.

5. Cum folosim asocierile și disocierile

Poate fi deosebit de util să vă întrebați cum anume percepeți dumneavoastră și cei din jur evenimentele de zi cu zi. Veți înțelege de ce nu simțiți că participați realmente la ce se întâmplă sau de ce un cunoscut oscilează între stări opuse, simțindu-se fără sprijin.

Există patru tipuri de asociere sau disociere. Ține de dumneavoastră să decideți care este cel mai indicat în fiecare situație.

- 1. Asocierea cu experiențele pozitive și negative.** Reușiți să vă implicați la fel de mult în ambele tipuri de experiențe, cele pozitive vă oferă satisfacții mari, însă cele negative vă dărâamă. Nu ați învățat încă să vă disociați astfel că vă este greu să gândiți în perspectivă.
- 2. Disocierea de experiențele pozitive și negative.** Puteți să obțineți o imagine clară din alt punct de vedere în orice situație dificilă, însă acest lucru este valabil și pentru celelalte experiențe, inclusiv cele pozitive. Totul se petrece de la distanță, fără să vă impresioneze sau să vă implice cu adevărat.
- 3. Asocierea cu cele negative și disocierea de cele pozitive.** Asocierile se petrec doar în sfera evenimentelor negative ceea ce atrage inevitabil nefericirea. Disocierea de cele pozitive presupune absența sentimentelor, nu le recunoașteți ca fiind ale dumneavoastră astfel că nu le percepeți.
- 4. Asocierea cu cele pozitive și disocierea de cele negative.** Experimentați toate trăirile și reușiți să vă detașați atunci când este nevoie pentru a vedea aspectele constructive ale unei situații ce părea fără ieșire. Veți avea multe de învățat și astfel veți reuși să obțineți ceea ce căutați.

Prin identificare tiparelor de asociere și disociere câștigăm mai multe alegeri în ceea ce privește modul în care ne trăim propria viață. Fiecare dintre ele are o influență asupra stărilor noastre, fiecare determină consecințe diferite. Iată câteva exemple pentru a înțelege cum trebuie să alegeți genul de experiențe pe care doriți să le trăiți:

Asocieri

Atunci când doriți să simțiți cât mai profund o experiență, „intrați” în corpul dumneavoastră, priviți prin propriii ochi și asigurați-vă că toate simțurile sunt alerte și implicate. Dacă vă zboară gândul la diferite sarcini nerezolvate, fiți atent, aceasta înseamnă că nu mai sunteți prezent și astfel nu mai puteți fi implicat în ce v-ați propus. Concentrați-vă toate simțurile pe realitatea imediată „aici și acum”, pe ceea ce vedeți, auziți, simțiți, gustați și mirosiți.

Disocieri

Pentru a vă distanța de întâmplări, puteți să vă imaginați că sunteți o „muscă pe tavan”, să vă observați din exterior și să înțelegeți ce se petrece și care sunt motivele. Ar putea să apară informații noi în lumina cărora să regândiți situația. Ați putea să vă întrebați ce anume l-ar putea ajuta pe cel care se află în mijlocul evenimentelor — dumneavoastră.

Flexibilitate comportamentală

1. Ce este flexibilitatea comportamentală?

Flexibilitatea comportamentală reprezintă o paletă de răspunsuri la diferite situații. Înseamnă alegerea unei acțiuni. Flexibilitatea rezultă din experiență, din tendința de a anticipa atitudinea celor din jur în funcție de propriile reacții.

2. Ce face flexibilitatea comportamentală?

Ne oferă mai multe opțiuni și prin aceasta posibilitatea de a influența circumstanțele. Dacă folosim un singur tip

de răspuns, șansele de a ajunge la rezultatele dorite cu ajutorul celorlalți rămân limitate, la fel și influența asupra acestora.

3. Exemple de flexibilitate comportamentală din viața de fiecare zi

- Să fiți capabil să modificați din mers direcția dacă situația o cere. Spre exemplu, dacă o prezentare nu a reușit să convingă un client, schimbați abordarea.
- Baia copilului și povestea de noapte bună pot fi momente conflictuale între părinți și micuți, momente care pot fi transformate în experiențe plăcute.
- Schimbarea deliberată a rutinei pentru a nu rămâne prins în aceleași activități.

4. Gândiți-vă la flexibilitatea comportamentală

- De fiecare dată când planificați ceva. Verificați mai multe abordări înainte.
- Când descoperiți elemente ce nu aparțin planului inițial sau când metoda aplicată nu are rezultatele așteptate.
- Când vă aflați într-o situație în care ceilalți s-au descurcat foarte bine. Merită să încercați ceea ce funcționează bine chiar dacă nu se potrivește stilului obișnuit.

5. Cum puteți folosi flexibilitatea comportamentală

Faceți-vă un obicei din a vă întreba: „Ce altceva aș mai putea face?” Chiar și atunci când totul decurge bine, putem să evaluăm și alte opțiuni. Observați modul celorlalți de a rezolva diferite probleme și îmbogățiți-vă repertoriul de comportamente și reacții.

Fragmentarea

1. Ce este fragmentarea?

Fragmentarea se referă la gruparea informațiilor în structuri mai mari sau mai mici.

2. Ce face fragmentarea?

Fragmentarea ajută la organizarea gândirii pentru a manevra mai bine mai multe informații. Gândiți-vă cum reușim să memorăm numerele de telefon: învățând grupurile de numere. E foarte evident cât de util este acest procedeu atunci când avem de-a face cu numere din alte țări ce nu folosesc același mod de grupare a cifrelor. Este posibil să avem probleme să ne amintim pentru că ne-am obișnuit să grupăm diferit cifrele.

Fragmentarea ajută la o clasificare mai eficientă a informației. Spre exemplu, putem împărți lucrurile în două mari clase, pornind de la cele specifice și ajungând la cele generale sau viceversa. În NLP aceasta se numește structurare ascendentă și, respectiv, descendentă. Procesul structurării depinde de tipul filtrului folosit. Spre exemplu:

Fragmentare ascendentă (de la specific la general)

Fluid



lichid



băutură



alcool

Un viitor fascinant

1. *Ce este un viitor fascinant?*

Este o reprezentare foarte detaliată a unei stări sau experiențe viitoare ce are un efect de dinamizare asupra noastră în prezent. De exemplu, performerii cu rezultate deosebite din sport sau lumea afacerilor își descriu cât mai concret posibil ceea ce vor să obțină: momentul de pe podium în care primesc medalia, momentul în care s-au stabilit termenii unei afaceri și cu toții și-au strâns mâinile. Dacă ar fi întrebați despre aceste reprezentări, aceștia ar putea oferi o imagine foarte clară și detaliată. Ei *știu* deja foarte bine cum anume va fi. Acesta este un viitor fascinant — de fapt, este atât de captivant încât deja se află în mintea și în sentimentele lor! Rezultatul este o direcționare totală a activității mentale și comportamentale, o motivare irezistibilă datorită clarității scopului propus.

2. *Ce face un viitor fascinant?*

Ne dă posibilitatea de a gusta în prezent o perspectivă fericită și ne motivează să acționăm spre a o transforma în realitate. Pentru a crea o experiență convingătoare ne putem folosi atât de propria fantezie, cât și de sugestii primite din exterior, din conversații întâmplătoare sau dintr-o reclamă reușită. Însă reprezentarea internă depinde de tipul sistemului de reprezentare dominant, astfel că:

- *Vă veți vedea* lucrând cu anumiți oameni, într-un anumit mediu.
- *Veți auzi* anumite cuvinte sau anumite zgomote.
- *Veți simți* acum ceea ce veți simți atunci, toate senzațiile caracteristice unui moment — dacă ați urcat un munte,

probabil că ați simți oboseală, ați transpira, ați respira cu greutate, ați tremura, dar ați jubila!

- Sau puteți adăuga *gusturi și mirosuri* după preferință!

3. Exemple din viața de fiecare zi

- Răsfoirea pliantelor și planificarea vacanței viitoare.
- Reprezentarea unei abilități dorite și exersarea ei pe plan imaginar.
- Fantezia sexuală despre întâlnirea programată!

4. Gândiți-vă la un viitor fascinant

- Când cineva încearcă să vă convingă în mod insistent — cu alte cuvinte, vă vinde viitorul său fascinant! Testați cât de atractivă este pentru dumneavoastră acea variantă. Dacă nu sunteți interesat să cumpărați, puteți schimba submodalitățile reprezentării (vezi p. 111) pentru a face lucrurile mai puțin plăcute sau puteți să vă reamintiți că aveți dreptul să refuzați.
- Când vreți să vă motivați sau să-i motivați pe sau ceilalți.

5. Cum să folosiți un viitor fascinant

Folosiți cât mai multe sisteme de reprezentare cu putință. Spre exemplu, dacă doriți să pierdeți din greutate, imaginați-vă cum veți arăta, cum vă veți simți, ce complimente veți primi, cât de plăcut va fi să gustați feluri noi de mâncare hrănitoare, dar care, în același timp, au calitatea de a vă permite să slăbiți. Dacă sunteți genul de persoană care este motivată de obicei de evitarea lucrurilor nedorite (în termeni NLP, folosiți un metaprogram de tip „a se depărta de” pe care îl veți găsi explicat la p. 79) ar fi mai

util să vă imaginați cum arătați și cum vă simțiți dacă alegeți să rămâneți în continuare supraponderal.

Sau să presupunem că sunteți coordonator de echipă. Pentru ca acest rol să aducă rezultate ar fi util să propuneți un scenariu pe care echipa să îl considere atractiv. Nu este vorba de un optimism de fond. Este foarte posibil să fie nevoie să impuneți un anumit ritm, recunoscând perioadele dificile și evidențiind performanțele și recompensele viitorului.

Analiza contrastivă

1. Ce este analiza contrastivă?

Este procesul prin care comparăm două lucruri ce au în comun anumite elemente, dar care diferă prin rezultatele finale. Spre exemplu, o seară foarte plăcută petrecută în familie spre deosebire de o seară ce sfârșește într-o ceartă neașteptată, sau o sarcină îndeplinită cu bine la timp și una ce a depășit termenul de predare.

2. Ce face analiza contrastivă?

Comparând cele două cazuri vom descoperi ceea ce NLP numește „diferența care face diferența” — cu alte cuvinte, veți dobândi ceea ce doriți în mai multe situații.

3. Exemple de analiză contrastivă din viața de fiecare zi

- Unor oameni le este mai ușor să scrie corect decât altora. Prin analiza contrastivă la nivelul procedurilor mentale și fizice folosite de cele două grupuri, NLP a ajuns la concluzia că cei ce scriu corect au tendința de a „fotografia”

cuvintele pentru a reține și a verifica modul corect de scriere. Cei ce folosesc cu predominanță analiza informațiilor prin sistemul chinestezic sau cel auditiv întâmpină mai multe probleme la capitolul scriere corectă. Însă își îmbunătățesc rapid modul de a scrie de îndată ce învață să „fotografieze” imaginea cuvintelor și să și-o amintească. Pentru mai multe informații despre cum procesăm cu ajutorul diferitelor sisteme de reprezentare vezi p. 103.

- Două torturi făcute după aceeași rețetă: unul dintre ele crește, iar celălalt nu. Ce s-a întâmplat? Probabil ați deschis ușa cuptorului în timpul coacerii sau nu ați amestecat suficient compoziția pentru a încorpora suficient aer.
- Ați avut o prezentare foarte reușită luna trecută. Cea din luna aceasta nu a fost pe măsură. Vreți să vă asigurați că următoarea va merge mai bine, așa că folosiți analiza contrastivă ca să puteți descoperi diferența care va face diferența.

4. Gândiți-vă la analiza contrastivă

- Când sunteți conștient că există un contrast între două lucruri aparent similare care au rezultate diferite.
- Când doriți să fiți mai bun în legătură cu aproape orice — învățare, business, comunicare, relații personale, interacțiune, gândire strategică, performanțe sportive.

5. Cum folosiți analiza contrastivă

Comparați și analizați deosebirile dintre stările interioare care vă fac să vă simțiți limitat sau fără resurse și cele care vă fac să vă simțiți competent sau plin de ingeniozitate, astfel încât să aflați cum funcționează fiecare și ce ați putea

schimba dacă ați vrea să obțineți succese în mai multe domenii.

Comparați interacțiunile care aduc satisfacții, care se finalizează în consens, cu cele care conduc la discuții în contradictoriu. Căutați diferențele nu doar în ceea ce se spune, ci mai ales în comportamentul nonverbal al celor implicați. Observați ordinea evenimentelor — ce anume s-a întâmplat și când. Toate acestea sunt semnificative și foarte diferite de la caz la caz.

Rețineți din experiența anterioară ce merge ușor și bine și ce poate fi îmbunătățit. Spre exemplu, ați observat că vă este mai ușor să vă amintiți un anumit tip de informații spre deosebire de alt tip. Sau ați observat că sunteți mai hotărât la lucru decât acasă sau invers. Sau vă simțiți în stare să luați apărarea celorlalți, dar nu și dumneavoastră. Ce se întâmplă? Care este diferența care face diferența în fiecare situație?

Criterii și echivalențe de criterii

1. Ce sunt criteriile și echivalențele de criterii?

Un criteriu este un standard folosit în raționamente. Criteriile ne indică ce anume este important pentru o persoană. De obicei, le folosim ca atribute abstracte: onestitate, încredere, fericire, iubire, prietenie, toleranță, sinceritate. Aceste cuvinte sunt încărcate de semnificații importante pentru fiecare dintre noi, dar nu neapărat de aceleași semnificații! Experiențele și credințele diferite le conferă diferite nuanțe personalizate. Prin urmare, ne vom comporta diferit, ceea ce ne demonstrează că aceste criterii

sunt respectate sau încălcate. Aceste comportamente sunt indiciile sau dovezile denumite de NLP echivalențe de criterii. Este esențial să înțelegem faptul că oameni diferiți vor oferi diferite accepțiuni pentru unul și același termen, ceea ce duce de multe ori la neînțelegeri serioase.

2. Ce fac criteriile și echivalențele de criterii?

Odată ce realizăm faptul că o idee poate să reprezinte variate semnificații pentru ceilalți, putem începe prin a le identifica pe acestea. Spre exemplu, persoana pe care o iubiți vă mărturisește că ceea ce apreciază cel mai mult este să simtă că-i sunteți tot timpul alături. Aveți criteriul, dar nu cunoașteți indiciile pe care le folosește pentru acesta. Așadar ați putea dori să aflați ce ar trebui să faceți sau să spuneți pentru ca ființa iubită să știe că-i sunteți alături. Adică să identificați echivalența de criteriu. În mod obișnuit, nu putem decât să ghicim ce ar trebui să facem. De multe ori oamenii presupun că va fi vorba de aceleași comportamente folosite de ei înșiși. În realitate însă, dovezile comportamentale sunt tipice și uneori imprevizibile! Deci întrebați!

3. Exemple de echivalențe de criterii din viața de fiecare zi

Iată câteva exemple de echivalențe de criterii pentru „iubire“

- Dacă m-ar iubi ar ști ce îmi doresc... (cu alte cuvinte, iubirea înseamnă să citești gândurile celuiilalt).
- Dacă m-ar iubi nu ar trebui să-i cer să... (cu alte cuvinte, iubirea presupune să anticipezi dorințele celuiilalt).

- Știa că mama lui îl iubește pentru că era mereu acasă când ajungea de la școală.
- Dacă îi trimit mamei mele o felicitare de Ziua Mamei, ea va înțelege că o iubesc.

4. Gândiți-vă la criterii și echivalențe de criterii

- Atunci când sunt folosite cuvinte abstracte — aflați ce anume semnifică ele pentru interlocutor și care sunt comportamentele reprezentative.
- Atunci când vă implicați într-o discuție în contradictoriu despre semnificații sau despre ce „spune” un anume comportament. Cel mai probabil există criterii sau echivalențe de criterii diferite.
- Când doriți să operați o schimbare. Analizați semnificațiile ce pot fi atribuite propunerilor dumneavoastră. Considerați propunerile dumneavoastră echivalențe de criterii pentru ceilalți.

5. Cum puteți folosi echivalențele de criterii

Învățați să fiți atenți la cuvintele ce implică criterii. Găsiți semnificațiile celorlalți pentru acestea. Care sunt comportamentele ce le-ar demonstra? Criteriile sunt cuvinte abstracte: care sunt indiciile concrete pentru fiecare dintre ele? Cum anume se traduce fiecare?

Descoperiți ce anume îi îndepărtează sau îi apropie pe ceilalți de dumneavoastră. Puteți începe prin a-i întreba care sunt lucrurile importante pentru ei și apoi să comparați ce anume din ceea ce faceți le-ar putea demonstra faptul că le onorați valorile.

Când cineva folosește un cuvânt, nu presupuneți că știți ce înseamnă. Verificați.

Strategia creativității Disney

1. Ce este strategia creativității Disney?

Este o strategie ce are ca scop dezvoltarea idealurilor și asigurarea șanselor de reușită. Poartă numele lui Walt Disney deoarece acesta obișnuia să joace rolul a trei personaje atunci când echipa sa dorea să ajungă la o idee nouă: visătorul, realistul și criticul. Robert Dilts, pionier al NLP, este cel care a modelat și a dezvoltat această strategie pentru a deveni un instrument NLP.

2. Ce face strategia creativității Disney?

Diferențiază cele trei roluri importante — visătorul, realistul, criticul — implicate în procesul de transpunere în realitate a ideilor creatoare, astfel încât să poată fi analizate separat pentru a obține maximum de claritate și efect.

3. Exemple de strategia creativității Disney din viața de fiecare zi

Cel mai adesea, oamenii au tendința de a folosi unul dintre cele trei roluri:

- Este mereu nemulțumit (critic).
- Este plin de idei (visător).
- Este cu capul pe umeri (realist).

Unele echipe au „specialiști” pentru fiecare rol. Dilts a inițiat folosirea intenționată a acestor roluri ca strategie,

care a devenit foarte populară în consultanța pentru afaceri și activitatea de coaching. Deși identificată într-un context de business, aceeași strategie are aplicații și în problemele individuale. Puteți să interpretați cele trei roluri pe rând sau să apelați la prietenii. De exemplu, „Poți să îmi spui dacă mi-au scăpat unele aspecte practice ale acestei idei?” (Poți să fii realistul meu?) Uneori am observat la cupluri tendința partenerilor de a păstra un singur rol, astfel că se ajunge la nevoia de a le inversa pentru a detensiona atmosfera. Dacă unul dintre dumneavoastră este mereu visătorul „tot timpul are capul în nori”, iar celălalt este prea critic „tot ce face este să mă descurajeze” consecințele vor fi sentimentele de frustrare și nemulțumire. Absența unui realist poate duce și la amânarea proiectelor valide.

4. Gândiți-vă la strategia creativității Disney

- Când doriți să stimulați creativitatea.
- Când descoperiți o neconcordanță între perspectiva ideală și cea practică.
- Când doriți să testați cum se poate pune în practică o idee, un vis sau un obiectiv.
- Când cineva dorește să pună punct unei explorări spunând „Nu va merge în practică”. Amintiți-vă că este vorba despre o judecată critică și este important să verificați cum par lucrurile din toate cele trei puncte de vedere înainte să ajungeți la această judecată. De prea multe ori rămânem la poziția critică fără să fi analizat și celelalte perspective, la fel de importante pentru construirea unei idei.

5. Cum puteți folosi strategia creativității Disney

Împărțiți cele trei roluri celor din jur (într-o echipă, de pildă, sau în familie) și ascultați argumentele fiecăruia: posibilitățile de dezvoltare, modul de implementare, slăbiciunile proiectului. Puteți să redistribuiți rolurile după un prim tur pentru a acoperi toate perspectivele posibile și pentru a nu limita nicio persoană.

Structurați o întâlnire sau o discuție în trei etape ce corespund fiecărui rol. Începeți cu un brainstorming pentru a stimula creativitatea, apoi evaluați posibilitățile de dezvoltare și de aplicare, specificând în mod explicit caracteristicile fiecărei etape. Cele trei abordări vor oferi suficient de multe informații pentru a permite o decizie bună.

Evaluarea ecologică

1. Ce este evaluarea ecologică?

Aceasta se referă la anticiparea consecințelor unei acțiuni. Efectele pot fi resimțite de dumneavoastră sau de alte grupuri din care faceți parte.

NLP recunoaște importanța efectelor și reacțiilor în cadrul sistemelor în care au loc: simțire, gândire, acțiune, fiziologie, toate acestea întrețin o relație de reciprocitate; avem un impact asupra familiei noastre și asupra structurilor organizaționale din care facem parte. Fiecare dintre noi este un sistem de sine stătător, alcătuit din alte sisteme: biologic, mental, emoțional; familiile reprezintă sisteme; birourile și organizațiile sunt alt tip de sisteme; societățile, un alt tip. Multe sisteme interacționează unele cu celelalte. La fel cum ecologia este studiul relației organismelor cu

mediul înconjurător, în NLP evaluarea ecologică are în vedere efectele unei acțiuni asupra relațiilor și sistemelor ce ar intersecta-o.

Pentru aceasta este nevoie să privim cu atenție consecințele probabile asupra tuturor aspectelor implicate. Evaluarea ecologică poate să necesite o atitudine analitică, colectarea de informații și testarea validității unor scenarii posibile. La fel de important este să ne ascultăm intuiția.

2. Ce face evaluarea ecologică?

Oferă posibilitatea de a testa rezultatele unei acțiuni pentru a stabili impactul probabil. Permite identificarea obstacolelor și depășirea lor reformulând strategiile *înainte* de a acționa, astfel că schimbările pot fi ușor aplicate pentru a îmbunătăți rezultatele.

3. Exemple de evaluare ecologică din viața de fiecare zi

- A lua în considerare sentimentul că ceva nu e în regulă, sau rezistența de a începe ceva, sau observarea celuiilalt ce ezită să ducă la bun sfârșit ce a început.
- Identificarea a ceea ce funcționează în mod curent înainte de a iniția o schimbare. Evaluarea consecințelor anticipate.
- Verificarea contului înainte de a achiziționa un produs!

4. Gândiți-vă la evaluarea ecologică

- Când construiți un plan sau urmează să luați o decizie.
- Când sunteți conștient de un conflict de obiective sau valori, al dumneavoastră sau interpersonal.

5. Cum puteți folosi evaluarea ecologică

Când vă stabiliți obiectivul, întrebați-vă:

- Care vor fi consecințele îndeplinirii obiectivului meu asupra celor din sistemele sociale din care fac parte (familie, prieteni, organizație, comunitate)?
- Obiectivul pe care mi l-am propus se potrivește cu ceea ce ceilalți și-ar putea dori?
- Respectă integritatea celorlalți implicați?
- Îmi respectă valorile, credințele și identitatea?
- Îmi întărește conștiința de sine?
- Contribuie în vreun fel la menținerea sănătății și bunăstării personale?
- Există și efecte nedorite?
- La ce anume ar trebui să renunț sau cum anume ar trebui să mă pregătesc pentru a-mi atinge scopul?
- Ce-mi spune intuiția?

Dacă ceea ce vă doriți are răspunsuri pozitive la aceste întrebări, ar fi bine să mergeți mai departe. Dacă unele întrebări rămân deschise, încercați să găsiți alternative pentru a ajunge la o situație multumitoare. Rezolvându-le înainte să porniți la drum, veți câștiga timp și energie, care vă vor face demersul mult mai eficient și mai puțin stresant.

Indicii de accesare vizuală

1. Ce sunt indiciile de accesare vizuală?

Modul în care ne folosim corpul ne poate ajuta, sau, dimpotrivă, ne poate împiedica să accesăm informații importante din jurul nostru. Ridicând din umeri, încordând mușchii sau coborându-vă privirea în pământ nu vă

îmbunătățiți șansele de a veni cu noi idei! În schimb, există unele lucruri pe care le putem face pentru a beneficia de experiența — și de potențialul nostru. Pentru aceasta dorim să vă vorbim despre indiciile vizuale.

Când oamenii gândesc, există o corelație semnificativă între direcția mișcărilor oculare inconștiente și sistemul de reprezentare predominant. Pentru majoritatea dreptacilor:

- Când privesc în sus și la dreapta *lor* indică faptul că-și imaginează ceva vizual.
- Când privesc orizontal și la dreapta *lor* indică faptul că-și imaginează cum anume va suna ceva.
- Când privesc în jos și la dreapta *lor* indică procesarea senzațiilor (fiziologice sau psihologice).
- Când privesc în sus și la stânga *lor* semnifică rememorarea unei imagini vizuale.
- Când privesc orizontal și la stânga *lor* semnifică faptul că-și amintesc ceva ce au auzit.
- Când privesc în jos și la stânga *lor* semnifică faptul că vorbesc cu ei înșiși, ceea ce NLP numește dialog interior.

Pentru cei stângaci unele dintre aceste puncte pot fi inversate, iar în cazul anumitor persoane mișcările oculare pot să nu confirme sistemul de reprezentare folosit. Însă, în marea majoritate a cazurilor, după cum vom vedea, lista de mai sus poate fi deosebit de utilă.

2. Ce fac indiciile de accesare vizuală?

După cum am văzut, semnaleză sistemul de reprezentare folosit de o persoană la un moment dat. Acest lucru ne ajută să putem accesa mai ușor un anumit sistem

de reprezentare în mod deliberat, deoarece știm deja încotro trebuie să privim — la propriu. Cu alte cuvinte, puteți să învățați să vă faceți mai ușor remarcat din punct de vedere vizual, auditiv sau chinestezic, dacă doriți. Puteți învăța mai ușor noi abilități sau un alt mod de a rezolva lucrurile știind ce secvență este mai productivă.

3. Exemple de indicii de accesare vizuală din viața de fiecare zi

- Privirea în jos exprimă timiditate, rușine sau teamă (reflectă senzații chinestezice).
- Privim în sus când încercăm să ne aducem aminte ceva.
- Privim rapid dintr-o parte în alta când încercăm să localizăm ceva intern. Mișcarea de cercetare amănunțită a ochilor, vizibilă în exterior, o reflectă pe cea interioară.

4. Gândiți-vă la indicii de accesare vizuală

- Când doriți să exersați energia minții (vezi Capitolul 14).
- Când doriți să îmbunătățiți relațiile cu ceilalți prin adaptarea la „limbajul” folosit. Odată ce ați înțeles care este sistemul de reprezentare predominant prin care ei accesează celelalte sisteme, va fi mai ușor să vă faceți înțeles. De exemplu, să vă exprimați cu ajutorul metaforelor chinestezice dacă interlocutorul dumneavoastră are tendința de a privi în dreapta jos, sau metafore vizuale dacă privește în dreapta sus.
- Când observați că cineva privește în stânga jos veți presupune că persoana respectivă poartă un dialog interior, ceea ce poate sugera nesiguranță.
- Când încercați să vă amintiți ceva ce ați auzit (priviți în stânga orizontal) sau ce ați văzut (priviți în stânga sus).

- Când doriți să întrerupeți o stare neplăcută (nu mai priviți în dreapta jos pentru o perioadă).
- Când vă imaginați ceva — dreapta sus pentru reprezentări vizuale, dreapta orizontal pentru imagini auditive, dreapta jos pentru a înțelege ce anume simțiți.

5. Cum puteți folosi indiciile de accesare vizuală

Exersați-vă atenția în legătură cu aceste indicii pentru a avea o imagine mai cuprinzătoare despre interlocutorul dumneavoastră. De asemenea, puteți să vă monitorizați propriile mișcări oculare, ceea ce vă conferă o serie de avantaje:

1. De a accesa rapid un sistem de reprezentare, când acesta ar putea fi de folos.
2. De a întrerupe un model comportamental care e posibil să nu vă fie de folos, pentru a-l înlocui cu unul adaptat situației; de exemplu, dacă nu vă amintiți un subiect pentru un examen, sentimentele negative se vor reflecta — și vor fi întărite! — în privirea îndreptată spre dreapta jos. Dacă informația căutată a fost receptată vizual, citită într-o carte sau vizionată la televizor, atunci ar fi mai util să vă uitați în stânga sus pentru a v-o aminti!

Încadrarea

1. Ce este încadrarea?

Ați observat că, dacă schimbați rama unui tablou, acesta arată dintr-odată altfel? Rama scoate în evidență anumite calități ale tabloului și stabilește niște limite imaginii. Modul în care gândim își poate pune, în egală măsură,

amprenta pe experiența noastră de viață, reliefând anumite aspecte. Încadrarea se referă la felul în care integrăm o experiență pentru a-i oferi un sens. În funcție de cadrul folosit, putem percepe foarte diferit același eveniment.

NLP a identificat mai multe tipuri de cadre ce pot deveni instrumente valoroase.

Cadrul-problemă

De multe ori o situație neașteptată este interpretată ca o problemă ce trebuie „rezolvată” sau „depășită”. Unii ar putea să perceapă aceeași experiență ca fiind o „oportunitate” sau o „provocare”, ceva care-i nedumerește. Tipuri diferite de încadrare vor avea drept consecințe sentimente și acțiuni diferite.

„Problemele” necesită soluții, sprijin, ajutor. Problemele ne îndreaptă spre medici, avocați, consilieri. Încadrarea unui eveniment ca problemă presupune o limitare a atitudinilor posibile. „Ceva care nedumerește” sună mai neutru, „ceva neașteptat”. Ambele permit o libertate de mișcare atât în ceea ce privește acțiunile următoare, cât și sentimentele noastre.

În toate domeniile, politică, lumea afacerilor, activitate socială, există o prejudecată, o părere falsă în ceea ce privește rezolvarea problemelor. La prima vedere, toate aceste probleme se presupune că vor avea soluțiile potrivite astfel că nu vor mai constitui probleme!

Din nefericire, cadrul-problemă înseamnă tendința de focalizare asupra a ceea ce nu merge bine. Data viitoare când urmăriți o emisiune informativă întrebați-vă ce anume este încadrat în categoria „știri”. Folosind cadrul-problemă

trebuie să identificați un vinovat. De cele mai multe ori instituțiile și indivizii ce folosesc această încadrare sunt prea ocupați de probleme pentru a-și mai permite să modeleze excelența, pur și simplu nu mai observă ce *merge* bine.

Cadrul de obiectiv

Cadrul de obiectiv îndreaptă discuția spre rezultatele așteptate. Este de ajuns să vă întrebați „Ce anume doriți să se întâmple?” pentru a încadra situația în perspectivă, pe când „Spune-mi care este problema” va atrage după sine dezbateri despre prezent și explicații din trecut. „Spune-mi ce vrei” îndreaptă atenția spre viitor. Și de vreme ce nu putem acționa în trecut, obiectivul final este un ghid mult mai potrivit pentru a acționa în prezent.

Cadrul „ca și cum”

Aceasta este o cale foarte bună de a vă permite să testați diferite ipoteze. Cadrul „ca și cum...” presupune imaginarea scenariilor posibile pentru a anticipa consecințele.

Ian discuta la un moment dat cu un client ce nu reușea să găsească o următoare etapă din punct de vedere profesional: „Știu că acum te simți blocat... dar să presupunem pentru câteva minute că nu ar fi așa. Ce anume ai face?” Clientul s-a oprit, a privit în sus, a respirat ușurat și a început: „Păi, aș începe să caut o nouă direcție. Aș vorbi cu un prieten ce lucrează în resurse umane, nu l-am mai văzut de ceva ani, și aș afla ce opțiuni există în zilele noastre.” Înlăturând obstacolul, clientul a descoperit foarte ușor ceea ce ar putea face.

Reincadrarea

„Sunt o persoană rațională“, „ești emotiv“, „este naiv“ — reincadrarea schimbă sensul unei experiențe doar prin înlocuirea unui cadru cu altul. Aceasta determină alte interpretări, noi concluzii, sentimente și acțiuni. Reincadrarea este o formă atât de importantă de încadrare încât o vom analiza separat la p. 101.

2. Ce face încadrarea?

Ne ajută să etichetăm situațiile pentru a înțelege ce presupun acestea. Ea „colorează“ evenimentele și gândurile. Dacă schimbăm cadrul, schimbăm înțelesul experienței. Când schimbăm înțelesul, ne schimbăm adeseori sentimentele față de ceea ce a fost cadrat.

3. Exemple de încadrare din viața de fiecare zi

- Cadrul-problemă: „De cât timp te confrunți cu această problemă?“
- Cadrul de obiectiv: întreabă-te ce îți dorești cu adevărat în această situație.
- Cadrul „ca și cum“: presupunem că suntem în anul 3001 ca în romanul lui Arthur C. Clarke *Odiseea spațială 3001* — ca în orice ficțiune — ne plasăm într-o lume imaginară unde testăm noi posibilități.

4. Gândiți-vă la încadrare

- Când simțiți că există un blocaj în reacții sau interpretări. Schimbați cadrul pentru a găsi alte idei.
- Când considerați că ceva vă limitează opțiunile.
- Când doriți să schimbați evaluarea sau experimentarea.

5. Cum puteți folosi încadrarea

Încadrarea poate fi o metodă utilă atunci când doriți să prezentați o propunere unei audiențe sau pentru a pregăti terenul înaintea unei discuții.

Antrenați-vă să observați modul în care ceilalți își încadrează propunerile: cadrul folosit este compatibil cu al dumneavoastră? Căutați exemple reușite din diferite contexte sau medii, de la oameni ce au succes în comunicarea cu publicul, până la părinți talentați, descoperiți ce anume spun și fac pentru a avea rezultate excepționale.

Niveluri logice

1. Ce sunt nivelurile logice?

Nivelurile logice se referă la structurile profunde ce susțin modelele de gândire și relaționare. Stabilind care sunt tiparele folosite de interlocutorul dumneavoastră veți înțelege mai ușor ce anume se petrece. Există o ierarhie a nivelurilor.

De multe ori oamenii intuiesc nivelurile atunci când povestesc despre experiențele lor. După cum spunea un client: „Pe de o parte, casa incendiată a însemnat un dezastru, dar pe de altă parte este ceea ce m-a făcut omul care am devenit deoarece m-am mutat și a trebuit să iau totul de la capăt și astfel mi-am început propria afacere și nu m-am mai gândit la trecut.” Fiecare nivel ne oferă un alt tip de informație, răspunde unei singure întrebări după cum veți vedea mai jos:

- **Contextual: UNDE? CÂND?** Acest nivel se referă la mediul înconjurător, fie că este vorba de unul fizic, o

clădire, fie că este cel social, un grup de prieteni. De asemenea se referă la amplasarea temporală.

- **Comportamental: CE?** Ce anume ați făcut sau nu ați făcut. Ce anume s-a întâmplat concret.
- **Abilități: CUM?** Abilitatea se referă la priceperea, talentul sau cunoștințele datorită cărora ceva poate fi realizat foarte simplu de către cel ce le deține sau foarte dificil de către cel căruia îi lipsesc.
- **Credințe și valori: DE CE?** Convingerile și valorile noastre modelează felul în care înțelegem de ce anumite lucruri sunt posibile sau imposibile pentru noi. Ne ghidează rațiunea și determină toate acțiunile.
- **Identitate: CINE?** Identitatea se referă la conștientizarea de sine. Aceasta poate fi identitatea noastră personală sau o identitate corporativă — în ambele cazuri, cine suntem.
- **Dincolo de identitate: PENTRU CINE/PENTRU CE?** Este vorba de imaginea de ansamblu în care intervin întrebări legate de scopurile finale. Pentru oameni, acestea sunt de multe ori spirituale, ne arată care este misiunea pe care dorim să ne-o asumăm. De asemenea, această misiune poate exista pentru diferite grupuri sau organizații.

2. Ce fac nivelurile logice?

Ne permit să înțelegem:

- Tipul de informație pe care îl primim.
- Care este sursa unei probleme.
- La ce nivel este resimțită sau se manifestă problema (pot să nu coincidă).
- Care este miza problemei.
- Care este nivelul potrivit pentru a interveni.

Dacă aplicați întrebările-cheie — cine? de ce? cum? ce? unde/când? — în orice interacțiune sau în legătură cu propriile acțiuni, veți găsi nivelurile logice determinante astfel încât:

- Veți înțelege motivul pentru care o situație pare a fi dificilă (de exemplu, problemele comportamentale sunt deseori legate de credințe).
- Veți înțelege care sunt punctele-cheie ce pot fi schimbate pentru a echilibra o situație. Majoritatea oamenilor pot modifica mai ușor un comportament dacă acesta nu implică și transformarea unei credințe sau a propriei identități.
- Veți găsi intervenții mici ce pot avea efecte considerabile: de exemplu, introducerea unui automat de cafea (schimbare contextuală) ar putea să apropie angajații (comportamental) ceea ce poate ajuta la construirea unui sentiment de apartenență la un departament sau echipă (identitate).

3. *Exemple de niveluri logice din viața de fiecare zi*

Am primit o invitație să mergem la film. De multe ori intonația și tonul vocii vor transmite ce nivel este important:

- „Eu nu vreau să merg la acel film“. Aceasta se poate referi la comportament, nu vreau să fac *asta*.
- „*Eu* nu vreau să merg la acel film“. Aceasta poate să însemne că *eu* nu vreau să merg, identitate.
- „Eu *nu* vreau să merg la acel film“. Aceasta poate să indice faptul că am motivele mele, deși nerostite — credințe și valori.

Alte exemple:

- Educarea copiilor: „Ești atât de leneș” (identitate) *versus* „Fă curat în camera ta” (comportament).
- Programe organizaționale ce își propun să cultive loialitatea angajaților (credințe și identitate).

4. *Gândiți-vă la nivelurile logice*

- Când suspectați o reacție disproporționată la o situație banală. Este foarte probabil ca alte niveluri să fi fost implicate, credințele sau identitatea.
- Când doriți să schimbați ceva în viața personală sau profesională. La ce nivel optați să realizați schimbarea? Organizațiile ce doresc să câștige încrederea oamenilor operează mai ales la nivelul credințelor și identității, iar uneori, pentru un efect rapid, la nivel comportamental.
- Când par a fi implicate mai multe niveluri decât la prima vedere.
- Când sunt folosite critica sau lauda. Criticile sunt primite mai ușor dacă sunt formulate la nivel comportamental (sau al abilităților) sau contextual și sunt mult mai puțin eficiente dacă nivelul identității este adus în discuție deoarece avem tendința de a fi defensivi. Lauda este mai eficientă dacă se referă la nivelurile mai înalte, mai ales identitatea: „Ești atât de eficient/grijuliu”.

5. *Cum puteți folosi nivelurile logice*

Cu ajutorul lor va fi mai ușor să monitorizați situațiile și problemele, punctele-cheie sensibile la schimbare. Țineți cont de ele în relațiile cu ceilalți, respectând elementele inconștiente. Nivelurile logice structurează informațiile pentru a analiza cât mai corect împrejurarea problematică.

Folosiți-le pentru a diferenția ce este potrivit — în ceea ce privește oamenii sau locul de muncă, mediul înconjurător, soluțiile propuse.

Metamodelul

1. Ce este un metamodel?

Metamodelul se referă la cele trei moduri prin care simplificăm informațiile și experiențele noastre pentru a ajunge la o concluzie rapidă:

1. Ștergere — o parte din informații rămâne pe dinafară.
2. Generalizare — extragem afirmații universale, largi pe baza unor informații limitate.
3. Distorsionare — construim semnificații oferind importanță unor informații și ignorând altele.

Toate aceste trei procese sunt firești. Pot fi folositoare sau ne pot limita. Imaginați-vă, de pildă, cum ar fi dacă nu ați elimina o mulțime de informații care vă ies în cale! Capul v-ar fi plin de tot felul de lucruri inutile — precum toate numerele mașinilor pe care le-ați văzut. Pe de altă parte, eliminați și informații importante? În cadrul unei evaluări, eliminați toate feedbackurile pozitive și urmăriți doar comentariile critice?

2. Ce face un metamodel?

Readuce în discuție elementele pierdute cu ajutorul unui set de întrebări, contrazice generalizările nejustificate și construiește noi înțelesuri în locul celor distorsionate.

3. Exemple de metamodele din viața de fiecare zi

Ștergerea

- **Negativă.** Lipsa de atenție, uitarea repetată, ignorarea semnalelor ce vă previn că exagerați.
- **Pozitivă.** Ignorarea unui decor mai puțin plăcut datorită prezenței celui iubit.

Generalizarea

- **Negativă.** Sentimentul că toată lumea este împotriva dumneavoastră (toată lumea? Fiecare persoană de pe planetă — inclusiv cei pe care nu i-ați cunoscut?).
- **Pozitivă.** Tocmai ați avut o prezentare foarte reușită și vă spuneți „sunt foarte bun la asta”. Aveți un nou sentiment de încredere.

Distorsionarea

- **Negativă.** Șeful dumneavoastră vorbește cu un coleg și ambii încep să râdă și „știți” că a fost vorba de dumneavoastră.
- **Pozitivă.** Partenerul vă face un cadou foarte plăcut și „înțelegeți” că vă iubește.

4. Gândiți-vă la metamodel

- Când vreți să clarificați ceea ce se discută.
- Când doriți să fiți obiectiv.
- De fiecare dată când dumneavoastră sau altcineva generalizează.
- Când bănuiți despre o afirmație că nu are susținere rațională.
- Când cineva încearcă să fie convingător.
- Când scrieți declarații sau plângeri.

5. Cum puteți folosi metamodelul

Ștergerea

Metamodelul vă poate ajuta să recuperați informații pierdute punându-vă anumite întrebări:

- Când informația lipsește realmente. Dacă spuneți „M-am săturat“, întrebați-vă *„De ce anume?“*.
- Când există o comparație ascunsă. Dacă spuneți „E din ce în ce mai rău“, întrebați-vă *„Mai rău decât ce?“*.
- Când procesele sunt prezentate ca și cum ar fi fixe. Dacă spuneți „Relația noastră a apucat-o într-o direcție greșită“, întrebați-vă *„Cum anume ne comportăm diferit, astfel încât nu mai este la fel de bine cum era înainte?“*.
- Când ceva lipsește deoarece nu specificați cine este implicat. Dacă spuneți „Oamenii nu mă plac“, întrebați-vă *„Care dintre ei, mai exact?“*.

Generalizarea

Învățați să faceți distincția între generalizări și să renunțați la cele ce vă blochează.

- Afirmatii universale — „Niciodată nu te gândești la ce simt eu“, „Niciodată? Chiar niciodată?“
- Trebuie, ar trebui — „Trebuie să ajung acasă la timp“, „Ce s-ar întâmpla dacă nu ai ajunge? Ce s-ar întâmpla dacă ai ajunge?“
- Nu pot — „Nu pot să fac asta“, „Ce te oprește? Ce s-ar întâmpla dacă ai putea?“

Distorsionarea

Metamodelul explică modul în care oamenii ajung la semnificații, însă cu ajutorul distorsionării. Puteți demonstra

celorlalți acest lucru atunci când greșeala are un impact negativ:

- Echivalențe complexe — „Cei ce nu te privesc în ochi nu pot fi de încredere“, „*Ce legătură are direcția privirii cu faptul că sunt sau nu oameni de încredere?*“
- Cauză și efect — „Replica ta m-a făcut să mă simt discreditat“, „*Mai exact, cum anume ceea ce am spus eu te-a făcut să te simți discreditat?*“
- Citirea gândurilor — „Ești supărat pe mine“, „*De unde știi? Ce anume te face să spui asta?*“

Metaprograme

1. Ce sunt metaprogramele?

Metaprogramele sunt tipare inconștiente de clasificare a informațiilor cu o importanță covârșitoare asupra comportamentului, deoarece influențează ce anume observăm, cum ne construim reprezentările interne, cum ne construim experiența și extragem concluzii din ea. Ele constituie mijloacele prin care ne organizăm. Vi le puteți imagina ca pe niște filtre ce separă ce este important de ce este mai puțin important. Fără ele am fi suprasolicitați și nu am putea distinge atât de rapid ceea ce este esențial. Veți găsi mai departe o descriere a metaprogramelor cu rol-cheie în eficientizarea carierei, a relațiilor, și chiar în ceea ce privește abilitatea de a fi fericit și sănătos.

2. Ce anume fac metaprogramele?

Oferă mijloace automate de sortare și organizare a experienței, gândirii și comportamentului. Combinația de

metaprograme este unică pentru fiecare individ în parte, deși veți descoperi că aveți în comun cu unii anumite tendințe.

Există o mare varietate de comportamente posibile pe o axă de posibilități, ca și cum ar fi o scală gradată. Cele două capete opuse ale metaprogramului sunt total diferite, dar oamenii se pot plasa oriunde pe această scală.

Nu există un mod „corect” de a procesa o experiență și deci nu există o poziție ideală pe un metaprogram. Mai degrabă, NLP subliniază limitele și avantajele fiecărei variante în *anumite circumstanțe*.

Administrarea eficientă a metaprogramelor presupune mai întâi înțelegerea modului de funcționare.

Arta de a-i implica și de a-i influența pe ceilalți în relație cu metaprogramele presupune să învățați să identificați și să folosiți metaprogramele adoptate de interlocutorii dumneavoastră.

3. Exemple de metaprograme din viața de fiecare zi

- **Înțelegerea celorlalți.** O persoană pare a fi mai optimistă decât alta — în general își valorifică mai bine posibilitățile și reușește să se bucure de micile plăceri ale vieții. După ce veți înțelege metaprogramele, veți recunoaște tiparele ce contribuie la fiecare stil de viață în parte.
- **Planificarea eficientă a timpului:** veți reuși să vă organizați activitatea astfel încât să nu mai începeți săptămâna sub presiunea termenelor-limită.
- **Alegerea unei cariere în concordanță cu punctele forte ale metaprogramelor alese.**

- Realizarea unei selecții reușite a personalului de care aveți nevoie stabilind metaprogramele necesare posturilor de ocupat.

Exemple de metaprograme

APROPIERE – EVITARE

Este posibil să vă simțiți motivat să acționați atunci când doriți să evitați un stimul neplăcut, sau o consecință nedorită, iar în acest caz vă îndepărtați de ele. Dacă sunteți motivat de lucrurile ce vă atrag, atunci doriți să vă apropiați de ele. Cunoscând metaprogramul ce vi se potrivește într-o anumită situație, veți putea să vă automotivați în orice situație pentru a avea rezultatele dorite. De asemenea, nu are sens să oferiți stimuli de apropiere de genul promovării sau perspectiva unui statut superior unor persoane ce folosesc modelul de evitare deoarece acestea se vor mobiliza rapid doar dacă le sunt reamintite consecințele negative ale unui comportament. Ceea ce funcționează bine pentru o persoană poate să nu fie în concordanță cu alta.

Când cineva vă va povesti despre ceea ce nu dorește să se întâmple în viața lui sau despre ceva de care plănuiește să se îndepărteze, veți înțelege că aplică modelul de evitare. La fel, când veți asculta dorințele de viitor, veți înțelege că este vorba de modelul de apropiere.

NECESITATE – POSIBILITATE

Dacă vă motivează ceea ce considerați că trebuie făcut sau ceea ce vă imaginați că ar trebui să fie făcut, atunci necesitatea este cuvântul pentru dumneavoastră. Dacă vă

interesează ceea ce ar putea fi, nou și necunoscut, vă simțiți atras de posibilități.

Necesitatea se manifestă deseori drept o tendință spre proceduri: „Așa ar trebui să fie făcut”. Când veți auzi pe cineva spunând că trebuie să facă ceva pentru că „așa trebuie” veți asculta limbajul necesității. Nu există alegeri, există doar o procedură care trebuie îndeplinită. Pe de altă parte, posibilitatea se traduce prin jonglarea cu mai multe opțiuni sau alternative. Alegerea este esențială, iar limbajul va fi presărat de dorințe și speranțe sau scenarii posibile.

DIRECȚIONAREA ATENȚIEI: CĂTRE SINE – ALȚII

Concentrarea atenției asupra propriei persoane nu presupune faptul de a fi egoist, ci se referă la interpretarea evenimentelor mai întâi din propria perspectivă. Cu toate acestea, se poate să deveniți prea concentrat pe întâmplările personale sau să păreți ignorant în legătură cu restul lumii. La polul opus, dacă vă preocupați în primul rând de ceilalți, de efectul unui eveniment asupra acestora, veți fi perceput ca fiind centrat pe exterior, atent la ce se petrece în jurul dumneavoastră. Ambele extreme pot aduce neplăceri, în primul caz se poate ajunge la narcisism, iar în al doilea, tendința de a fi pe placul tuturor poate fi exploatată de unii pentru a-și atinge propriile scopuri.

CLASIFICĂRI PRIN ASEMĂNĂRI – CLASIFICĂRI PRIN DEOSEBIRI

Un prieten de-al lui Ian are o vorbă: „Știi, asta e ca atunci când...” Clasificarea prin asemănare este atât de evidentă încât a devenit o glumă cunoscută între prieteni. Conexiunile lui constau în corespondențe dintre trecut și prezent, în elementele comune celor două situații.

Dacă ați dori să convingeți o astfel de persoană să își redirecționeze acțiunile, nu ar avea sens să menționați că ar fi vorba de o abordare inedită. În schimb, aceasta ar suna bine unei persoane ce folosește clasificarea prin deosebiri, ce caută excepțiile.

Ambele pot fi foarte valoroase și ideal ar fi să dispunem de flexibilitatea de a le folosi pe amândouă. Însă, de multe ori avem tendința de a rămâne fixați doar pe una. Dacă vă aflați într-un punct mort, cel mai simplu este să încercați celălalt punct de vedere. Este esențial ca ambele atitudini să fie prezente într-o echipă.

BUCĂȚELE MICI – BUCĂȚI MARI

Cunoașteți cu siguranță persoane cărora li potrivește expresia „nu vede pădurea din cauza copacilor” sau care, dimpotrivă, sunt prea preocupate de imaginea de ansamblu pentru a mai lua în calcul detaliile. Acestea sunt doar exemple pentru a ilustra tendința de a ne plasa mai aproape de una dintre extreme.

Dacă reușiți să țineți cont de toate detaliile, însă fără să le conectați corespunzător, probabil că procesați mai mult bucățele mici de informație. Dacă vă pricepeți să construiți viziuni de mare amploare însă deveniți nerăbdător când vine vorba de a pune în practică toate ideile, sau aveți tendința de a trece cu vederea aspectele ce nu se potrivesc planului, atunci probabil procesați bucăți mari de informație.

Să ne imaginăm cum s-ar înțelege două persoane cu stiluri diferite: s-ar aduce unul pe celălalt în pragul exasperării! Detaliile unuia ar părea copleșitoare celuilalt, pe când absența acestora i-ar sugera celui dintâi confuzie și i-ar

provoca anxietate. Ambele abordări sunt de dorit în cadrul unei echipe pentru a avea o perspectivă echilibrată.

ORIENTAREA ÎN TIMP: „ÎN TIMP” – „PRIN TIMP”

În timp ce majoritatea metaprogramelor par a fi familiare, ideea că oamenii pot experimenta timpul în mod diferit poate fi mai puțin intuitivă. NLP afirmă că este o diferență între percepția oamenilor asupra timpului și identifică două modalități contrastante.

„ÎN TIMP”

Se referă la trăirea profundă a fiecărui moment în parte, la cei ce se concentrează pe fiecare clipă prezentă. De multe ori aceste persoane nu își dau seama când trece timpul deoarece sunt foarte implicați în ceea ce se întâmplă; planurile de viitor par a fi cumva ireale; trecutul este „în spate”, iar viitorul „în față”.

NLP a demonstrat legătura dintre percepția timpului și spațialitate: dacă întrebăm o persoană cu preferință spre atitudinea „în timp” în ce direcție este ziua de ieri sau de mâine, răspunsul va fi în spatele ei pentru ziua de ieri și în față pentru ziua de mâine. Această percepție a timpului poate să însemne faptul că trecutul este inaccesibil și doar cele mai apropiate informații de viitor pot fi luate în considerare.

„PRIN TIMP”

Majoritatea celor cu atitudine „prin timp” localizează timpul pe o axă de la stânga la dreapta în fața lor. Este vorba tot de ceva continuu. Cel mai adesea, trecutul se află în stânga și viitorul în dreapta și pot fi evaluate dintr-o privire scurtă, ca într-o agendă. Această organizare spațială

permite o revizuire ușoară și practică, astfel încât cei ce o folosesc sunt, de obicei, buni organizatori.

Modul în care ne raportăm la timp este descris de NLP prin sintagma „linii ale timpului (linii temporale)”. Cei cu atitudinea „în timp” se află pe această linie a timpului, pe când cei „prin timp” păstrează o oarecare distanță. Dacă vă numărați printre cei din urmă, probabil reușiți să nu vă aglomerați cu detaliile de moment, însă vă este mai greu să „fiți prezent”.

CADRUL DE REFERINȚĂ: INTERN SAU EXTERN

Dacă știți exact ce este bine pentru dumneavoastră și vă displace să vi se spună ce trebuie să faceți, înseamnă că folosiți un cadru intern. Aceste persoane se implică ușor în activități dacă nu încercați să le convingeți făcând referire la ce cred sau spun ceilalți: aceste păreri nu au nicio importanță pentru ele, ba chiar dimpotrivă, le pot influența în mod negativ atitudinea viitoare, ca un semnal de alarmă: „Trebuie să mă decid singur”.

Dacă vă interesați de ceea ce cred ceilalți atunci folosiți cadrul extern. Cei ce folosesc în mod predominant acest cadru iau într-o mare măsură în considerare punctele de vedere ale celor din jur. „Oamenii spun... Lucrurile vorbesc de la sine.” Acest gen de expresii semnifică o sursă de autoritate externă.

Ca întotdeauna, ambele pot fi foarte valoroase și ambele pot fi riscante dacă predomină excesiv.

Acestea sunt câteva metaprograme-cheie, deși NLP a identificat și descris încă multe altele (pentru mai multe detalii vezi p. 508), ele au fost selectate pentru a sublinia

importanța lor asupra modului în care luați decizii, asupra comunicării și asupra valorificării propriilor aptitudini.

Secretul pentru a beneficia de metaprograme este să:

- Cunoașteți care sunt preferințele dumneavoastră naturale.
- Înțelegeți punctele forte și pe cele slabe ale metaprogramelor folosite.
- Identificați modalități de a extinde aria de alegeri și comportamente.

4. Gândiți-vă la metaprograme

- Când doriți să vă puneți în valoare calitățile.
- Când evaluați aplicațiile pentru un loc de muncă (ale celorlalți, dar și ale dumneavoastră).
- Când încercați să descoperiți problemele de comunicare.

5. Cum puteți folosi metaprogramele

Identificați dispozițiile dumneavoastră naturale pentru a construi un profil personal, ca să înțelegeți de ce faceți ceea ce faceți. Apoi inventariați metaprogramele celor apropiați, din familie și de la locul de muncă, și găsiți concordanțele și discordanțele între propriul profil și acestea: există un raport de facilitare sau dimpotrivă? Adaptați metaprogramele folosite în funcție de interlocutor pentru a stabili o relație influentă.

Modelarea

1. Ce este modelarea?

Modelarea este baza NLP și a derivat din întrebarea „Cum anume *fac* ei asta?”. Modelarea se referă la *modul* în care

oamenii îndeplinesc o sarcină, sau realizează o performanță, sau reușesc să aibă o viață împlinită. Copiii o folosesc intuitiv atunci când imită gesturile sau adoptă părerile celor apropiați. Ca adult, probabil că și dumneavoastră ați încercat în mod conștient să împrumutați acțiunile celor ce excelează într-un domeniu care vă interesează. Așadar, ne folosim de modelare atât conștient, cât și inconștient, atât în ceea ce privește detaliile, cât și referitor la maniera de ansamblu de a fi a cuiva.

Informațiile de care avem nevoie pentru modelare pot fi:

- Contextuale
- Comportamentale
- Abilități și competențe
- Credințe (convingeri) și aspecte ale identității

În NLP acestea sunt denumite global niveluri logice (vezi p. 72). Oricare dintre aceste nivele poate reprezenta o modelare parțială, însă doar toate vor asigura un rezultat cât mai apropiat de cel dorit. De exemplu, dacă v-ați propune să deveniți mai eficient în relațiile cu ceilalți, ați putea observa o persoană pricepută în arta conversației. Dar dacă dumneavoastră nu acordați atenție reacției interlocutorului, modului în care se simte, sau problemelor care îl preocupă, modelarea va fi lipsită de un aspect-cheie, și anume valorile celui modelat. Pentru a atinge același nivel de excelență este nevoie să mergem mai departe de comportamentul observabil (comportament și competențe) pentru a înțelege cum anume se transpun credințele în acțiuni.

Majoritatea oamenilor reușesc să diferențieze, adesea inconștient, comportamentele de suprafață de atitudinile

profunde, iar această distincție adeseori inconștientă între ceea ce este autentic și ceea ce este de suprafață le va afecta în mod semnificativ răspunsurile. Cu alte cuvinte, nu este suficient să preluăm gesturile ca atare, ci este nevoie și să înțelegem ce anume determină succesiunea lor curentă.

2. Ce face modelarea?

Modelarea permite transferul de informații, ea este baza învățării. Dacă înțelegem modul în care o persoană are rezultate remarcabile, NLP consideră că oricine poate învăța să ajungă la același nivel, cu condiția să dispună de informații suficient de detaliate.

3. Exemple de modelare din viața de fiecare zi

- Să mergi și să vorbești la fel ca părinții.
- Să-ți însușești o anumită abilitate prin observarea unei persoane care o are.
- Să participi la un masterclass — unde un anumit specialist recunoscut nu-ți oferă doar cunoștințe din acel domeniu, ci te familiarizează și cu felul lui de a vedea lucrurile.
- Să imiți un prieten sau un coleg pe care-l admiri.
- Să respecti o anumită rețetă. Cineva te îndrumă: „Pregătește asta, după care urmează cealaltă... și vei pregăti o cină perfectă.”
- Să crești ca un adevărat membru al bisericii sau credinței familiei tale.

4. Gândiți-vă la modelare

- Când doriți să învățați o abilitate nouă sau să îmbunătățiți una deja existentă.

- Când întâlniți persoane foarte talentate și vă interesează să aflați cum anume fac ceea ce fac.
- Când aspirați la rezultate mai bune decât ale celorlalți.
- Când doriți să repetați ceva ce a mers foarte bine (auto-modelare).
- Când aveți nevoie să schimbați ceva ce nu a fost eficient — modelați ce a mers greșit pentru a ști ce să schimbați pe viitor.

5. Cum puteți folosi modelarea

Analizați în detaliu ceea ce doriți să modelați, folosind toate simțurile, fie că este vorba de o abilitate anume, un comportament sau un stil general. Modelarea poate fi specifică — numită în NLP un segment mic — sau generală un segment mare (vezi p. 51).

Întrebați-vă care sunt elementele-cheie, care e diferența ce va face diferența și vă va permite să vă însușiți acea abilitate. În exemplul anterior, un aspect-cheie pentru interacțiunile sociale este să fiți interesat realmente de cei pe care îi întâlniți. Însă oricât de entuziasmat ați fi, dacă vă este dificil să porniți o discuție, un început ar putea fi să pregătiți câteva întrebări care să-i determine pe ceilalți să vorbească.

Examinați situația opusă: „Când anume *nu se întâmplă* aceasta?” pentru a găsi elementele determinante. Comparația între situații și rezultate similare cu scopul de a distinge între asemănări și diferențe este denumită analiza contrastivă (vezi p. 56). De exemplu, dacă un coleg vă dă sentimentul că mereu reușiți să aduceți un plus de valoare, iar un altul vă face să vă simțiți inconfortabil, este preferabil

să descoperiți care sunt diferențele din aceste situații pentru a ști ce anume să schimbați. De asemenea, veți învăța cum să transmiteți celorlalți faptul că își pot aduce contribuția.

Comportamentul exterior este la fel de important ca cel interior: încercați să aflați prin ce anume trece persoana din fața dumneavoastră. Ce sisteme de reprezentare folosește (p. 103), ce submodalități preferă (p. 111)? Care este succesiunea secvențelor? Cu ce anume încep? Ce urmează? O persoană care reușește să își atingă scopurile ar putea să se folosească de o reprezentare mentală a ceea ce și-a propus. Ar putea să se autoîncurajeze. Sau să fie indulgentă cu propriile greșeli. Anumite studii au arătat faptul că persoanele supraponderale reușesc într-un final să piardă în greutate, dacă se iartă pe sine pentru abaterile de la regim, pe când cei ce se învinovătesc fără a trece peste sentimentul negativ continuă să mănânce pentru a se securiza sau în semn de protest. Cu alte cuvinte, o rețetă de succes are nevoie de cât mai multe detalii posibil.

Dacă doriți să modelați o persoană cunoscută, este mai ușor stabilind un contact. Adoptați o atitudine de curiozitate și interes, fără prejudecăți. Chiar dacă anumite informații vi se par surprinzătoare sau de neînțeles, amintiți-vă că ele fac parte din rețeta completă. Întrebați-vă care este rolul lor.

Nu este nevoie să fi cunoscut persoana respectivă pentru a o modela. Puteți să vă documentați din alte surse, cărți, articole, documentare. Deși ar putea fi mai dificil, nu este imposibil. Dacă vă bazați pe povestirile altcuiva, nu uitați că ceea ce pentru dumneavoastră ar putea fi esențial poate fi prezentat ca secundar. La fel, în autodescrierea persoanei

model pot fi umbrite detalii semnificative pentru contextul în care se află.

Orientarea spre rezultate: condițiile de formulare corespunzătoare

Coaching-ul în domeniul NLP are ca scop facilitarea acțiunilor dumneavoastră pentru a obține rezultatele dorite. Vă arată cum să vă clarificați ideile astfel încât să îndepliniți o serie de condiții, denumite condiții de formulare corespunzătoare.

1. Ce sunt condițiile de formulare corespunzătoare?

Specificați scopul în termeni pozitivi. Creierul nu poate procesa direct termenii negativi (puteți testa aceasta încercând să *nu* vă gândiți la un copac albastru). Spunând ceea ce *nu* doriți nu clarifică ceea ce doriți și, mai mult, întărește sensul negativ. De exemplu, „Trebuie să pierd în greutate” va readuce în minte ceea ce nu vă doriți, ideea de greutate.

Imaginați-vă scopul cât mai amănunțit posibil, folosind toate simțurile. Fiți cât mai clar. După ce îl veți fi dobândit, cum va arăta, cum va suna, cum va părea, chiar și cum va mirosi și ce gust va avea? Anticiparea specifică este secretul transformării unui scop în rezultat. Până să ajungeți la detalii, nu aveți decât o idee pe care trebuie să o însuflețiți, să îi adăugați culoare, pasiune. Așadar, descoperiți ce senzație vă va spune că v-ați atins obiectivul.

Verificați ca rezultatele să depindă de dumneavoastră, să le puteți iniția și păstra. Dacă doriți ceva ce presupune implicarea altor oameni, descoperiți în ce fel realizarea

dorinței dumneavoastră le poate fi de folos și celorlalți (în NLP vorbim despre rezultate ajustate, potrivite). Sunt mai multe șanse ca aceștia să se implice ajutându-vă dacă au ceva de câștigat în schimb, indiferent dacă este vorba de un câștig tangibil sau intangibil — cum ar fi un sentiment de mulțumire pentru că au putut să vă ajute. Trebuie să fiți conștient de faptul că unele rezultate nu stau în puterea dumneavoastră astfel că nu se încadrează în termenii condițiilor de formulare corespunzătoare.

Stabiliți care este contextul — când și unde, cu cine se va materializa scopul dorit. La fel, gândiți-vă când, unde și cu cine nu doriți să se întâmple.

Observați care sunt avantajele situației prezente — există posibilitatea să compromiteți ceva în momentul în care vă veți fi atins scopurile? Dacă o promovare presupune mai multe călătorii ce vă vor separa mai mult timp de familie, vă limitați în mod inconștient ambițiile. Astfel că ar fi mai bine să cunoașteți avantajele situației curente pe care să le păstrați pe viitor.

Evaluați latura ecologică a scopului dumneavoastră. Este într-adevăr profitabil ceea ce vă doriți (în toate sensurile, nu neapărat financiar), este în concordanță cu eul dumneavoastră? Un obiectiv optim formulat nu interferează cu aspectele importante pentru eu, dimpotrivă, îl definește.

2. Ce fac condițiile de formulare corespunzătoare?

Asigură o încadrare optimă care maximizează șansele de reușită în direcția propusă. Vă pot ajuta să vă decideți dacă doriți într-adevăr un lucru. De multe ori clienții noștri folosesc acest proces și aleg un alt curs de acțiuni. Unul

dintre ei ne-a mărturisit: „Cred că am salvat 18 luni de muncă grea pentru a obține un rezultat care nu m-ar fi mulțumit.“

3. Exemple de condiții de formulare corespunzătoare în viața de fiecare zi

Să luăm un exemplu de obiectiv menționat de un client: „Vreau să mă plimb în toată lumea“. Să-l analizăm din punctul de vedere al condițiilor optim formulate.

- Este exprimat pozitiv.
- Conține informații senzoriale? Da, dacă știți deja ce anume presupune călătoria pentru dumneavoastră. Spre exemplu: „Îmi va face mare plăcere să călătoresc, voi întâlni mulți oameni interesați, voi vizita situri antice și voi admira peisaje încântătoare, voi mânca preparate exotice, voi rămâne cu amintiri pentru tot restul vieții.“ Începe să fie puțin mai limpede, să mai adăugăm cu ce veți călători (cu trenul în Europa, cu avionul deasupra Asiei etc.), cum anume vor fi acei oameni interesați, din ce cultură, ce situri doriți să cunoașteți, ce fel de mâncăruri doriți să gustați.
- Ține de dumneavoastră să faceți aranjamentele și să luați deciziile? Da, și este posibil să fie nevoie să colaborați cu ceilalți.
- Contextual: știți ce anume presupune călătoria. Care sunt țările prin care veți trece, pe care le veți vizita, cu cine veți petrece timpul, pentru care vă veți elibera șase luni începând din iunie anul viitor.
- Păstrează avantajele situației curente: nu vă influențează venitul deoarece vă aflați între slujbe și nu amenință

veniturile viitoare pentru că veți închiria apartamentul pe timpul călătoriei.

- Dar ecologic? Luați în calcul următorii factori:
 - Costuri: Momentan sunteți oricum între două slujbe și aveți suficiente economii.
 - Timp: Ați planificat suficient? Este momentul potrivit pentru o excursie, sunteți mulțumit de durata ei?
 - Identitate: Sunt aceste aventuri și experiențe în concordanță cu eul dumneavoastră?

Un exemplu de obiectiv care nu este optim formulat este: „Vreau să câștig la loterie” deoarece nu dețineți controlul. La fel, a deveni pilot dacă nu aveți o vedere foarte bună sau nu vă pasionează matematica. Dar dacă doriți să fiți miliardar și aveți o idee de marketing foarte bună, capital de început, o nișă de exploatat și un plan detaliat în legătură cu ce veți face, este foarte posibil să și reușiți.

4. Gândiți-vă la condițiile de formulare corespunzătoare

- Pentru o verificare de fiecare dată când vă propuneți ceva.
- Când vă planificați cariera sau alte schimbări în viața dumneavoastră.
- Când nu ați reușit să obțineți ceva — poate una dintre condiții nu este îndeplinită.

5. Cum puteți folosi condițiile de formulare corespunzătoare

De fiecare dată când vă doriți un lucru, analizați-l din prisma acestor condiții. Puteți descoperi situații la care trebuie să mai lucrați sau posibile dificultăți. Când toate condițiile sunt îndeplinite vă veți oferi cele mai bune șanse

de a transforma în realitate visurile dumneavoastră cu condiția de a duce la bun sfârșit toți pașii necesari.

Armonizare și conducere — În același pas sau înainte

1. Ce reprezintă „în același pas” sau „a merge înainte”?

În același pas se referă întocmai la a păstra același pas cu celălalt: rapid dacă merge grăbit, încet dacă nu se grăbește. În NLP există și o interpretare metaforică în sensul de recunoaștere a celuilalt, adoptându-i stilul. În termeni comportamentali, aceasta este posibil să includă oglindirea celuilalt, a posturii, a stilului de a fi dinamic sau nu, folosirea unor metafore similare, preluarea unor atitudini. A merge în același pas înseamnă acceptarea ca celălalt să conducă.

Mesajul transmis este cel de respect și este un factor esențial în stabilirea raporturilor, iar sentimentul este cel de valorizare.

Când conduceți pe cineva oferiți instrucțiuni. Gândiți-vă la o plimbare în parc pe o alee care vă place în mod special. Prin analogie, a merge înainte presupune influențare indirectă și subtilă, spre exemplu prezentarea unei opțiuni noi foarte atrăgătoare într-un moment anume. Modelarea NLP a demonstrat despre cei cu rezultate deosebite în domeniul influențării faptul că la început construiesc o relație pozitivă folosind „același pas” urmând ca abia după aceasta să „iutească pasul”. Dacă încercați să abordați problema prematur riscați să obțineți doar rezistență.

Este la fel ca un dans: succesiunea este pas, pas, pas, înainte.

2. Ce fac mersul „în același pas” și cel „înainte”?

Oferă fundamentele necesare unor interacțiuni de succes, bazate pe încredere, cooperare într-o atmosferă plăcută și productivă.

3. Exemple din viața de fiecare zi

- Vă decideți că doriți o slujbă mult mai bună. În timp ce căutați o astfel de oportunitate, realizați că aveți nevoie de câteva calificări în plus. Rezultatul este că nu vă mai grăbiți să demisionați, ci încercați să le luați pe toate pe rând. Mergeți în ritmul dumneavoastră și câștigați încredere, conducându-vă în final spre succes.
- Un prieten se simte deprimat. În loc să îl înveseliți dintr-odată, adoptați nivelul său scăzut de energie și abia apoi începeți să îl conduceți treptat spre o stare mai plină de viață și îl invitați în oraș.

4. Gândiți-vă la mersul „în același pas” sau „înainte”

Armonizarea unei relații depinde de aceste corespondențe:

- Când doriți să stabiliți un raport de încredere.
- Când aveți nevoie de ajutorul cuiva.
- Când cineva este speriat, anxios sau ostil.
- Când doriți să aveți mai multă influență.

5. Cum puteți folosi mersul „în același pas” sau „înainte”

Analizați persoana din fața dumneavoastră: postura, expresia, atitudinea, ritmul respirației, vorbirea. Puteți oglindi oricare dintre acestea sau pe toate. Observați sistemul de

reprezentare preferat și folosiți metafore din același cadru. Încercați să aplicați metaprogramele deja exprimate.

Mergeți în ritmul celuilalt, imitați în mod subtil atitudinea și mișcările sale (nu copiați direct, rezultatul va fi contrar așteptărilor). Continuați să mergeți în același ritm, chiar mai mult decât credeți că ar fi nevoie, până când percepeți încrederea celuilalt și abia atunci preluați conducerea.

Poziții perceptuale diferite

1. Ce sunt pozițiile perceptuale?

Percepția asupra unei experiențe depinde de poziția pe care o adoptați. Sunt trei poziții valoroase cunoscute în NLP drept prima, a doua și a treia poziție.

- În **prima poziție** vă aflați în propriul corp, privind lucrurile din propria perspectivă.
- A **doua poziție** înseamnă să vă puneți în locul altcuiva, imaginându-vă că vedeți lumea prin ochii acelei persoane.
- A **treia poziție** presupune să vă imaginați că sunteți o muscă pe tavan și că încercați să căpătați o perspectivă neutră, disociată, a înțeleptului din dumneavoastră.

2. Ce fac pozițiile perceptuale diferite?

Schimbând poziția perceptuală veți reuși să vă deconectați de sentimentele de moment pentru a primi noi informații și a construi un alt punct de vedere. De asemenea, puteți explora efectele comportamentului dumneavoastră asupra celorlalți și, din nou, cum anume reacționați la acestea. Veți cerceta situațiile din toate unghiurile precum un

program de grafică ce oferă o imagine tridimensională. Pozițiile diferite pot favoriza conștientizarea unor informații pe care le aveți inconștient, dar de care nu erați conștient sau pe care le-ați ignorat din cauza trăirilor din prima poziție.

3. Exemple din viața de fiecare zi

- Faptul de a realiza ceea ce simțiți, doriți, credeți din propriul punct de vedere (prima poziție).
- Faptul de a vă întreba ce ar crede altcineva dacă ar fi în aceeași situație (a doua poziție).
- Observarea unei scene dintr-o perspectivă exterioară, a unui observator neutru (a treia poziție).

4. Gândiți-vă la poziții perceptuale diferite

- Când treceți printr-o situație conflictuală la locul de muncă sau într-o relație.
- Când planificați o vacanță sau un proiect.
- Când evaluați o situație cum ar fi comportamentul unui coleg sau al partenerului.
- Când vă simțiți blocat sau emotiv.
- Când vă simțiți copleșit de obligații sau de nevoile altor oameni.

5. Cum puteți folosi pozițiile perceptuale diferite

Pozițiile perceptuale pot fi de un real ajutor atunci când dorim să îmbunătățim raporturile cu ceilalți, anticipând consecințele posibile ale unor acțiuni, înțelegând perspective diferite când vine vorba de neînțelegeri sau negocieri.

Ele vă pot ajuta, totodată, să vă repuneți de acord cu propriile sentimente și nevoi.

Raport

1. Ce este un raport?

Raportul se stabilește atunci când transmitem verbal și comportamental faptul că acceptăm validitatea experienței celuilalt *pentru el*. Este ca și cum ați păși în lumea sa, construind bazele colaborării. Raportul nu este același lucru cu a fi de acord, dezacordul nu afectează relația de raport.

2. Ce face raportul?

Creează baza comunicării eficiente cu ceilalți.

3. Exemple din viața de fiecare zi

- Grija pentru celălalt, să-ți pese cu adevărat cum îi este.
- Menținerea unui mediu de încredere acționând consecvent.
- Recunoașterea sentimentelor celuilalt fără a folosi judecăți de valoare.
- A ține cont de ceea ce este important pentru alții.
- Asortarea hainelor cu un anumit context social — cu alte cuvinte crearea unui raport prin integrare exterioară.
- Să fii capabil să vezi partea amuzantă a lucrurilor.

4. Gândiți-vă la raport

- Când doriți să vă sporiti influența, fără a-i manipula pe ceilalți — fie la lucru, fie în cadrul familiei.

- Când nu sunteți de acord cu cineva, însă doriți să păstrați o relație plăcută.
- Când celălalt pare să aibă o zi mai proastă sau încrederea în sine este la un nivel redus.
- Când încurajați pe cineva să „se deschidă” și să vă acorde încredere.

5. Cum puteți folosi raportul

Raportul are un rol important în crearea unui sentiment de confort între participanți. Vă poate ajuta să stabiliți o relație constructivă și plăcută, bazată pe încredere și simpatie reciprocă, chiar înainte de a începe să discutați despre schimbările pe care le doriți.

Puteți menține raportul prin „mersul în același pas” sau cel „înainte” (vezi p. 95). Aveți la dispoziție diferite moduri de a-i oglindi pe interlocutorii dumneavoastră: folosind același limbaj, împrumutând din postura sau gesturile lor, ascultând până la capăt ce au de spus. Veți demonstra respect și veți câștiga bunăvoință, într-un fel veți căpăta dreptul de a avea o influență asupra lor. Dacă nu ați ajuns la acest raport, de ce i-ați conduce în direcția propusă de dumneavoastră? Abia după ce ați stabilit o bună relație cu o persoană, poate avea loc interacțiunea productivă. În absența unui astfel de raport, nu facem decât să le spunem oamenilor diverse lucruri, să le dăm instrucțiuni sau să răspundem la informații. Între noi nu există un dialog. Având stabilită o relație de reciprocitate, putem începe un dialog, apoi ne mișcăm în același pas și abia la sfârșit o luăm înainte.

Reîncadrarea

1. Ce este reîncadrarea?

„Sunt deschis la idei noi, ești emotiv, el este naiv” — reîncadrarea constă în schimbarea sensului unei experiențe sau a unui eveniment, datorată unui nou cadru de interpretare. De multe ori, reîncadrarea se realizează verbal ca în exemplul de mai sus. Uneori, noul cadru poate fi un singur cuvânt: în perioade în care treceți prin schimbări, ați putea simți nevoia să vă întrebați: „Este vorba de o problemă sau de o oportunitate?” Sau atunci când aflați o informație ce pare să răstoarne situația.

Unul dintre clienții noștri a renunțat la școală la vârsta de 16 ani. Deși a avut ulterior succese semnificative, a rămas cu regretul de a nu fi mers la universitate, așa cum făcuseră toți colegii săi. Avea și o căsnicie fericită. L-am întrebat cum a cunoscut-o pe soția sa: era amica unui coleg de muncă, o slujbă foarte plictisitoare pe care a încercat-o la un moment dat. A tăcut câteva clipe. După care a exclamat: „Slavă Domnului că nu am fost la universitate! N-aș mai fi cunoscut-o și este cel mai bun lucru ce mi s-a întâmplat!”

2. Ce face reîncadrarea?

Reîncadrarea produce noi interpretări, ceea ce conduce la alte concluzii, evaluări și sentimente. Poate fi aplicată unei experiențe, unui singur cuvânt sau unei perioade mari de timp. De exemplu, Revoluția Industrială poate fi percepută ca sfârșitul societăților și al relațiilor sociale „naturale” sau ca fiind începutul unui nou stil de viață în care meritele și capacitățile devin recunoscute indiferent de statutul social.

↑

vin alb

↑

Chardonnay

↑

Carmen 1992

Fragmentare descendentă (de la general la specific)

Comunicare

↓

media

↓

carte

↓

poezie

↓

Shakespeare

↓

Sonetul 23

↓

primul vers: „Să te compar cu o zi de vară?”

3. Exemple de fragmentări din viața de fiecare zi

- Cum organizăm numerele de telefon în grupuri de cifre.
- O prezentare va fi apreciată dacă volumul de informație nu este prea mare și, mai ales, dacă a fost împărțit în „bucățele ușor de digerat”.
- Orice organizare a unui material pe etape sau capitole. Acestea pot reprezenta niveluri de dificultate sau de performanță folosite atunci când învățăm despre un domeniu nou, de exemplu, să cântăm la un instrument sau să schiem.

4. Gândiți-vă să fragmentați

- Când aveți de rezolvat o sarcină ce vă timorează — fragmentați-o în sarcini mai mici care vor fi mai ușor de manevrat.
- Când vă descurajează numărul mare de detalii — structurați problema astfel încât să vedeți imaginea de ansamblu, să înțelegeți scopul sau înțelesul, sau „să vedeți pădurea din spatele copacilor”.
- Când doriți să comunicați în mod eficient.
- Când doriți să ajungeți la o înțelegere într-o discuție.

5. Cum puteți folosi fragmentarea

Observați care este stilul dumneavoastră de structurare pentru a înțelege cum procesați informațiile. Vă interesează detaliile sau imaginea de ansamblu?

Observați preferințele celorlalți. Reușiți să comunicați eficient? Dacă șefului îi place să primească informații generale, oferindu-i foarte multe detalii, îl puteți face să creadă că v-ați pierdut în amănunte și-l enervați.

Fragmentați obiectivul final în mai multe etape ușor de urmărit.

Când trebuie să negociați, acasă sau la lucru, folosiți segmente mai mici pentru a ajunge la un consens. Chiar dacă nu suntem de acord în privința unor probleme de comportament sau de mediu, putem să acceptăm valorile de fond sau scopul principal. Odată ce ați convenit asupra unui punct, este mai ușor să negociați schimbările sau să ajungeți la un compromis.

Niciuna dintre interpretări nu este „mai corectă” decât cealaltă — însă fiecare reîncadrare vă îndeamnă să gândiți și să percepeți altfel aceleași evenimente și consecințele lor, în funcție de perspectiva pe care o adoptați.

3. Exemple din viața de fiecare zi

- O problemă care poate fi privită ca o oportunitate.
- „A picat examenul” *versus* „Nu a trecut de data aceasta”.
- „Căsnicia lor s-a terminat” *versus* „Ea s-a maturizat mai repede decât el”.

4. Gândiți-vă la reîncadrare

- Când dumneavoastră sau altcineva se află într-o situație neplăcută sau amenințătoare. Există cumva o altă modalitate de a privi lucrurile? De exemplu, aveți posibilitatea să învățați ceva nou sau să vă folosiți abilitățile?
- Când aveți nevoie de o abordare diferită: aplicați un alt cadru și căutați alte idei.
- Când ceva pare a fi prea bun pentru a fi adevărat. Uneori este bine să verificați dacă aveți același sentiment când analizați lucrurile și din altă perspectivă.

5. Cum puteți folosi reîncadrarea

Obișnuiți-vă să analizați situațiile din mai multe puncte de vedere. O răceală este o calamitate pentru proiectul la care lucrați sau o ocazie să vă odihniți? Sau poate cu totul altceva?

Obișnuiți-vă să observați diferențele subtile dintre cuvinte și modul în care acestea încadrează lucrurile și conduc la

efecte diferite. De exemplu: nou, modern, inventiv, original, radical *versus* vechi, tradițional, limitat, retrograd, testat.

Observați cum încadrează ceilalți lucrurile și cum le încadrează mass-media. Sunt și alte moduri de a privi evenimentele — și ce ar fi diferit? Dacă o reîncadrare poate să ofere libertate de mișcare atunci folosiți-o!

Sisteme de reprezentare

1. Ce sunt sistemele de reprezentare?

Pentru a percepe lumea ne folosim de cele cinci simțuri, însă pentru a o reprezenta intern apelăm la mult mai multe informații decât acestea. De exemplu, auzul presupune mai mult decât receptarea sunetelor: este nevoie de procesare neurologică, de interpretare și eventual stocare. Același lucru este valabil pentru toate simțurile.

Mai mult, avem capacitatea de a construi imagini mentale, de a le reconstitui, de a ne imagina sunete, senzații, gusturi sau mirosuri. NLP numește aceste forme complexe de procesare internă — și tot ce le face posibile și accesibile înțelegerii — sisteme de reprezentare pentru că este implicat un întreg sistem care generează o experiență. Uneori mai sunt denumite modalități, deoarece fiecare este un mod, o cale de a acționa pe plan intern asupra datelor pe care le primim din lumea exterioară.

Majoritatea oamenilor au tendința să se bazeze în mai mare măsură decât alții pe unul sau două sisteme de reprezentare, și deseori limbajul pe care-l folosim le oferă altor oameni indicii referitoare la sistemul de reprezentare pe care-l folosim la un moment dat, ușor recognoscibile în

exprimarea verbală. Deseori, idiomurile comune ne oferă indicii despre ceea ce se poate petrece:

- N-am reușit să ne auzim unul pe celălalt (auditiv).
- Nu pot să văd lucrurile așa (vizual).
- Nu ne-am văzut la ochi de mult timp (vizual).
- N-am putut prinde ideea pe care voia s-o exprime (chinestezic).
- Simțeam că totul mergea prost pentru mine, deși din punctul lui de vedere era bine (chinestezic).
- Îmi suna a minciună (auditiv).

Unele expresii și-au pierdut înțelesul de-a lungul timpului, devenind clișee, însă dacă sunteți atent la cuvintele alese de dumneavoastră și de ceilalți veți înțelege mai bine ceea ce se petrece la un moment dat.

2. Ce fac sistemele de reprezentare?

Creează lumea din jurul nostru: imaginile din mintea noastră, sentimentele pe care le trăim, cuvintele pe care le auzim în capul nostru, felul în care ne vorbim nouă înșine, gusturile și mirosurile pe care le încercăm și le păstrăm în minte.

3. Exemple din viața de fiecare zi

- Să ai o *imagine clară* despre viitorul dorit.
- Să ai un *sentiment* în legătură cu o slujbă nouă.
- Să *auzi* ce vor să spună ceilalți cu adevărat.
- Să simți în *nări* izul dulce al succesul.
- Să ai parte de o experiență care îți lasă un *gust amar*.
- Să începi să te *simți* mai sănătos.
- Să te *prinzi* cum să-ți conduci afacerile.

4. Gândiți-vă la sisteme de reprezentare

- Când încercați să stabiliți un raport, puteți vorbi într-adevăr pe limba celuilalt.
- Când încercați să înțelegeți cum anume percepe altcineva situația.
- Când vă propuneți să cunoașteți mai bine o problemă: concentrându-vă pe diferite aspecte senzoriale, veți căpăta o imagine internă diferită — de exemplu, să analizați nu cum arată cineva, ci cum sună.

5. Cum puteți folosi sistemele de reprezentare

Identificați care sisteme sunt cele mai importante pentru dumneavoastră și:

- Acordați atenție informațiilor senzoriale ce ajung la dumneavoastră prin intermediul simțurilor pe care le considerați mai puțin importante.
- Folosiți în mod conștient în procesarea internă simțurile pe care le considerați mai puțin importante. Spre exemplu, dacă faceți o plimbare prin parc, puteți observa în mod firesc ceea ce vedeți. Dacă vă opriți și închideți ochii pentru o clipă, veți avea ocazia să observați în egală măsură ceea ce auziți, sau simțiți, sau mirosiți.

Exersându-vă flexibilitatea simțurilor, veți reuși să relaționați ușor cu mai multe tipuri de persoane, înțelegând rapid puncte de vedere diferite. Metaforele și cuvintele folosite vă vor spune modul în care interlocutorul dumneavoastră analizează problema și veți avea cheia lumii sale interioare.

Cu toții avem stiluri personale de a experimenta lumea astfel că poate fi un avantaj decisiv să cunoașteți harta lumii celuilalt dacă doriți să stabiliți o relație de cooperare. Înțelegând ce este important pentru altcineva, aveți ocazia de a vă exprima mai clar, folosind acele sisteme de reprezentare cu semnificație pentru acesta, asigurând raportul indispensabil oricărei comunicări constructive: „Sunt pe aceeași lungime de undă și pot să vorbesc pe limba ta.”

Acuitate senzorială

1. Ce este acuitatea senzorială?

Acuitatea senzorială presupune să acordăm o atenție sporită informațiilor primite prin simțuri. Mai multă atenție determină o bună abilitate discriminatorie referitoare la detalii și prelucrări de informații.

Acuitatea senzorială este un proces de rafinare a răspunsurilor dumneavoastră la lumea din jur și cea interioară, de diferențieri subtile, de conștientizare. De exemplu, dacă vă face plăcere să vă plimbați în natură, întrebați-vă ce anume vă provoacă acest sentiment: priveliștea câmpurilor sau copacii, viața sălbatică, schimbarea anotimpurilor, aerul curat sau liniștea de a fi de unul singur. Plăcerea poate proveni din multe părți, observați fiecare detaliu ce vi se pare important pentru dumneavoastră. Dacă sunteți încântat de ceea ce vedeți, să fie culorile, formele, diversitatea peisajului sau ce anume vă face plăcere? Contrastele, umbrele? Cu altă ocazie observați senzații pe care vi le procură un alt simț. Ce anume auziți, ce mirosiți? Puteți gusta ceva?

Deși, în esență, informațiile ne sunt disponibile prin intermediul celor cinci simțuri, suntem obișnuiți să observăm numai o parte din ceea ce ni se oferă. Dacă acordăm atenție în mai mare măsură informațiilor, ne vom îmbogăți experiența. Este de asemenea util să fim conștienți de ceea ce se întâmplă. Corectitudinea răspunsurilor la stimuli depinde mult de acest nivel al conștientizării senzoriale, cel puțin parțial răspunzător de ceea ce numim „intuiție feminină”. Mulți bărbați pierd din vedere indiciile despre ceea ce se petrece în jurul lor sau cu ceilalți, ca răspuns la propriile acțiuni. Dezvoltarea acuității senzoriale ne permite să observăm ce se petrece — și nu în ultimul rând, ce efect are acest lucru asupra noastră.

2. Ce face acuitatea senzorială?

Vă oferă informații importante ce pot îmbogăți bucuria de a trăi, ce vă permit să învățați mai ușor și mai corect, să fiți mai informat despre ceilalți și să aveți mai multă influență în relațiile cu ei.

3. Exemple din viața de fiecare zi

- Să fii capabil să citești o schimbare în expresia facială a unui cunoscut.
- Să anticipezi pașii care conduc spre îndeplinirea unui obiectiv.
- Să faci diferența între un vin de masă și unul vechi.
- Să observi o discrepanță între ceea ce spune cineva — de exemplu, „Sunt de acord” — și modul sec, neconvingător în care a spus-o.

4. Când folosiți acuitatea senzorială

- Când doriți să aflați diferența care face diferența.
- Când aveți nevoie de mai multe informații decât se pot obține prin cuvinte.
- Când vreți să vă bucurați mai mult de ceva.
- Când vă propuneți să modelați pe cineva.
- Când vreți să înțelegeți mai multe despre starea în care vă aflați dumneavoastră sau altcineva.

5. Cum puteți folosi acuitatea senzorială

Obișnuiți-vă să observați cât mai multe detalii, întrebându-vă în același timp care dintre ele este mai important — diferența care face diferența. Dacă cineva este îmbrăcat într-un mod sofisticat, ce anume din alegerile făcute vă spune ceva și mai exact de ce? Cum se deosebește o lasagna semipreparată de una proaspăt gătită? Cum v-ați dat seama că doi oameni care stau de vorbă într-un compartiment de tren sunt și prieteni și că bârfesc? Ce micro-mesaje ați decodificat?

Stări

1. Ce este o stare?

O stare este un mod de a fi la un moment dat. Ea include:

- Activitatea creierului (neurologică).
- Experiența fizică și nivelul de energie (ce se întâmplă în corpul dumneavoastră).
- Activitatea generală (ce faceți și ce simțiți).
- Emoțiile resimțite (ceea ce simțiți).
- Activitatea mentală (ce și cum gândiți).

În fiecare clipă ne aflăm într-o stare anume, deși deseori nu suntem conștienți de acest lucru. Stările se modifică în funcție de circumstanțe, atât externe, cât și interne. Etichetele pe care le folosim pentru a le descrie sugerează că este vorba de o stare împărtășită la fel de toți oamenii: fericit, trist, furios, îngrijorat, însă o stare poate cuprinde multiple elemente astfel că experiențele vor fi diferite în funcție de acestea.

Asocierea și disocierea sunt două stări-cheie care ne influențează experiențele în mod profund. Am discutat despre ele în detaliu mai devreme (vezi p. 45).

Exprimarea verbală rămâne din nou sursa noastră pentru a stabili care dintre acestea două este prezentă: stările de asociere se reflectă în limbajul subiectiv, în care se folosesc pronume și verbe active la persoana I, de multe ori în enunțuri scurte și cuvinte care implică simțurile. Stările de disociere sunt indicate de pronume la persoana a III-a, construcții la diateza pasivă, lungi și complexe, cu o proporție mai mare de cuvinte abstracte.

2. Ce fac stările?

Evident, stările au un impact semnificativ asupra comportamentului și sentimentelor. Pot să ne asigure resursele de care avem nevoie, sau, dimpotrivă, ne pot împiedica să ducem la bun sfârșit un lucru. Această observație se regăsește în expresiile curente „să-mi intru în stare” și „nu am chef de nimic”. Experiența unei situații este complet diferită dacă aveți o abordare asociată spre deosebire de o abordare disociată.

3. Exemple din viața de fiecare zi

- Să fii anxios înainte de un interviu sau examen.
- Să fii calm (sau panicat) înainte de predarea unui raport important.
- Să fii vesel într-o zi frumoasă.
- Să meditezi la o experiență după ce a avut loc.

Aceste exemple arată modul în care stările pot fi legate de circumstanțe exterioare și asociații personale. De exemplu, dacă situațiile de performanță vi se par atractive, veți avea, la interviuri, o stare diferită decât cei care le evită.

4. Gândiți-vă la stări

- Când dumneavoastră sau altcineva „sunteți într-o stare”. Despre ce stare este vorba? Este o alta care ar fi mai potrivită? Amintiți-vă că stările se pot modifica foarte ușor prin ancore, reîncadrare, o schimbare în activitatea curentă, exerciții etc.
- Când vreți să fiți „în stare de ceva”. Care sunt elementele de care aveți nevoie și cum le puteți controla?
- Când doriți să fiți foarte eficient, pregătiți-vă starea emoțională înainte de a începe.

5. Cum puteți folosi și schimba stările

Începeți să vă cunoașteți stările. Care sunt cele predominante? Când vă aflați într-o dispoziție neplăcută sau nepotrivită cu o situație, faceți o schimbare fiziologică: ridicați-vă, faceți câteva exerciții, mișcați-vă mai repede sau mai încet deoarece fiziologia este cel mai ușor de schimbat aspect al unei stări. Chiar și conștientizarea stării

în care sunteți va începe s-o schimbe. Întrebați-vă ce anume a determinat această stare (vezi „Ancore”, p. 42).

La fel și în cazul stărilor plăcute, întrebați-vă ce anume le-a determinat. Secțiunea „Ancore” vă va arăta cum să recreați sau chiar să intensificați această stare ori de câte ori vă este de folos.

Gândiți-vă la activitățile importante pentru dumneavoastră: de obicei, sunteți într-o stare adecvată pentru a le desfășura? Dacă răspunsul este doar uneori sau rareori, identificați ce anume — sau ce ancoră în termenii NLP — vă ajută să fiți în starea potrivită și exersați folosind acest element, astfel încât să puteți recrea această stare cu ușurință. Apoi, vă puteți asigura că sunteți în starea adecvată pentru situația sau sarcina pe care o aveți de îndeplinit.

Submodalități

1. Ce sunt submodalitățile?

În NLP cele cinci simțuri mai sunt numite submodalități, deoarece fiecare dintre ele reprezintă un mod de a procesa informațiile. Pentru a simplifica lucrurile, sunt folosite inițialele fiecărui simț:

- Văzul presupune procesare vizuală (V).
- Auzul presupune procesare auditivă (A).
- Senzațiile organismului presupun procesare chinestezică (C).
- Mirosul presupune procesare olfactivă (O).
- Gustul presupune procesare gustativă (G).

Dar acestea sunt categoriile generale, pentru fiecare în parte există diferențe specifice. Spre exemplu, gândindu-ne la o imagine vizuală:

- Este alb-negru sau color?
- Este clară sau nu?
- Cât este de îndepărtată?
- Este în repaos sau în mișcare?
- Este vorba de o imagine bidimensională sau tridimensională?

Aceste distincții sunt ceea ce NLP numește submodalități: fiecare dintre ele este un mod anume de a descrie sau prelucra ceva care se petrece în modalitatea specifică.

2. Ce fac submodalitățile?

Percepția unei imagini integrează toate aceste informații într-o sinteză de care devenim conștienți și care va avea un anumit impact, va determina un anumit răspuns. La fel și pentru imaginile interne, răspunsul nostru depinde de modul în care au fost construite. De exemplu, imaginile viu colorate vor fi mai atrăgătoare sau mai înfricoșătoare. Imaginile în mișcare vor părea mai „reale” — ceea ce poate fi mai plăcut sau mai neplăcut. Unele submodalități vor avea o influență mai mare decât altele. Acestea sunt denumite submodalități critice. Cunoscând care dintre ele au un impact mai mare asupra trăirilor dumneavoastră, aveți șansa să controlați ceea ce experimentați, interior sau exterior.

EXEMPLE DE SUBMODALITĂȚI

Iată o listă parțială a unora dintre cele mai interesante submodalități.

Vizuale

Luminozitate	Contrast	Bi/tridimensional
Mărime	Claritate	Asociat/disociat
Color/alb-negru	Static/în mișcare	Cadru/panoramă

Auditive

Intensitate	Ritm	Volum
Tonalitate	Distanță	Claritate
Rezonanță		

Chinestezice

Presiune	Poziție	Textură
Temperatură	Mișcare	Durată
Intensitate	Formă	

3. Exemple din viața de fiecare zi

- Nu pot să *văd clar* cum va fi anul viitor, e prea *îndepărtat* pentru mine — totul e *în ceață* momentan.
- Îmi place mult *ritmul* vorbirii sale și *pronunția* sa *moale*.
- Când sunt anxios simt un *nod rece* în stomac.

4. Gândiți-vă la submodalități

- Când doriți să obțineți tot ce se poate din ceva. Ce sisteme de reprezentare folosiți? Ce submodalități vă spun cele mai multe lucruri? Construiți o reprezentare cât mai completă și mai puternică.
- Când reprezentările dumneavoastră nu vă mulțumesc, sunt limitate sau neplăcute. Încercați alte submodalități pentru a le îmbunătăți. Vă reamintiți ceva înfiorător în culori vii? Atunci îndepărtați-vă mental de acea imagine și schimbați culorile în alb-negru. Ce diferențe sunt?

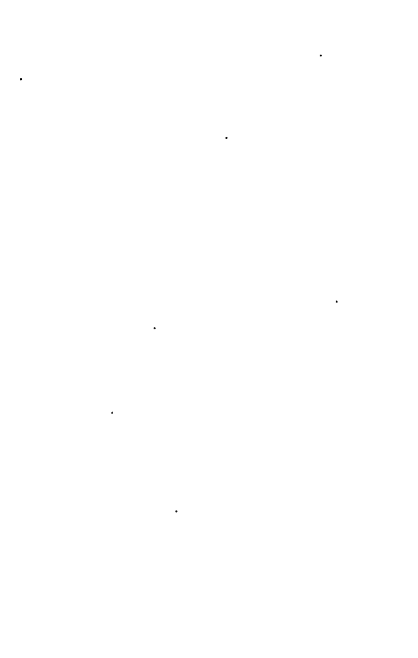
5. Cum să folosești submodalitățile

Identificați din lista de mai sus submodalitățile cu cea mai mare influență și încercați să aflați efectele schimbării uneia dintre ele. Dacă schimbați ceva — de pildă, faceți o imagine vizuală color în loc de alb-negru — iar acest lucru îmbunătățește efectul, păstrați imaginea schimbată. Dacă schimbarea nu îmbunătățește lucrurile, reveniți la forma ei inițială — sau recurgeți la o altă schimbare.

Țineți cont de preferințele celorlalți atunci când doriți să „vorbiți aceeași limbă“.

Acestea sunt uneltele NLP pe care le vom folosi în următoarele capitole din această carte. Sunt doar câteva dintre tehnicile specializate ale domeniului, însă acestea au cea mai mare relevanță pentru coaching. În următoarea secțiune vom investiga cum pot influența lucrurile în bine sau în rău credințele despre succes și, respectiv, despre nereușite.

PARTEA A III-A
SUCCES ȘI EȘEC



INTRODUCERE

AȘTEPTĂRILE ÎN LEGĂTURĂ CU propriile reușite și, respectiv, nereușite constituie unul dintre subiectele primelor explorări din cadrul relației de coaching. Pe de o parte noi, ca formatori, dorim să aflăm care sunt obiectivele personale, ce înseamnă a avea succes pentru fiecare client și ce crede despre succes și insucces.

Atitudinea noastră are la bază două motive: pentru a vorbi despre succes, un scop trebuie să fie clar definit, în termeni observabili și uneori măsurabili pentru a ști când este atins. Iar pe de altă parte, ceea ce anticipăm, credințele noastre despre ceva, influențează semnificativ rezultatele acțiunilor noastre și, fără să realizăm, ne direcționează spre un tipar de răspunsuri.

De exemplu, după un interviu pentru o slujbă vi se comunică faptul că altcineva va primi postul. Modul în care înțelegeți situația poate fi crucial pentru ceea ce urmează.

Ați putea să vă spuneți că „ați ratat” acel loc de muncă și să vă simțiți dezamăgit și inadecvat. Poate că nici nu trebuia să fi aplicat de la început. Poate că data viitoare veți căuta o slujbă cu mai puține responsabilități, chiar dacă pe mai

puțini bani. Pe scurt, încadrarea situației drept „eșec” vă face să vă îndoiiți de propriile capacități. Stima de sine suferă o lovitură grea, astfel că vă ajustați aspirațiile.

Pe de altă parte, ați putea să vă amintiți faptul că nu știți nimic despre ceilalți candidați. Poate că unul dintre ei se potrivea perfect profilului căutat. Vă spuneți că aceasta nu înseamnă că este o problemă cu dumneavoastră, mai mult, dacă nu ați fost selectat probabil că acea slujbă nu este tocmai potrivită. Gândindu-vă la interviu, găsiți câteva întrebări la care ați putea pe viitor să răspundeți mai detaliat și mai clar. Vă propuneți să fiți mai elocvent, mai vioi și mai încrezător. Amintindu-vă despre multitudinea de factori care pot influența decizia angajatorului, evitați să vă simțiți deprimat și planificați diferite îmbunătățiri pentru următorul interviu.

Ambele abordări depind de ceea ce credeți că s-a întâmplat de fapt. Credințele sunt teorii, nu adevăruri imuabile — însă sunt teorii pe care le tratăm ca și cum ar fi adevăruri și datorită acestui lucru avem tendința de a le transforma în realitate, după cum vom vedea mai departe. În exemplul nostru, credința de a fi inadecvat duce la performanțe slabe în următoarele interviuri și la „ratarea” altor slujbe. Dar credința de a fi fost respins din cauza unor motive care nu reflectă calitățile dumneavoastră — și în același timp analizarea situației pentru a fi mai bine pregătit data viitoare — asigură mai multe șanse de a avea rezultate favorabile pe viitor.

Unul dintre scopurile acestei cărți este de a vă ajuta să înțelegeți care sunt progresele dumneavoastră. Rolul nostru,

ca instructori de NLP, este de a descoperi presupunerile inconștiente, atât pe cele limitative, cât și pe cele pozitive.

De multe ori succesul și insuccesul țin de părerea celui implicat.

Două surori, Jenny și Lisa, s-au înscris la un concurs de scufundări. Ambele au avut aceleași rezultate bune, însă fără să fi câștigat. Jenny își dorea foarte mult premiul, astfel că a interpretat performanța sa ca fiind „un eșec”. Lisa își depășise problemele cu un anumit exercițiu, astfel că în acea zi a fost mulțumită de modul în care s-a descurcat. Pentru ea, aceeași notă a reprezentat „un succes” și o promisiune pentru multe altele pe viitor.

Succes sau eșec? De multe ori depinde pe cine întrebați. Ce credeți de cuplul căsătorit de zeci de ani? Persoane mai tinere din familia lor consideră că nu se potrivesc și privesc această căsnicie drept rezultatul mentalității de modă veche, care nu tolerează divorțul. Însă cei doi se apreciază realmente și cred că relația lor este „un succes”.

Să îl luăm pe James, care la cei 80 de ani ai săi a primit un diagnostic de „insuficiență cardiovasculară”, însă a continuat să își ducă existența ca și până atunci încă 11 luni, deși cu unele perioade de slăbiciune, și a condus mașina până în penultima zi din viața sa. Despre ce fel de eșec era vorba?

Credințele și limbajul interior pot limita opțiunile pe care le găsim: cuvântul „eșec” trezește sentimente atât de puternice — tristețe, scăderea încrederii în sine — încât acțiunile următoare poartă urmele acestei înfrângeri.

Pentru a pune problema în mod realist, succesul presupune faptul de a obține ceea ce vă doriți, iar eșecul faptul

de a nu obține acel lucru. Evenimentele pot fi pe măsura așteptărilor și speranțelor sau nu. Continuând în acest mod, întrebați-vă cum anume s-au derulat evenimentele, cum puteți să le ajustați, ce trebuie să faceți mai departe, ce resurse aveți.

Succes și eșec: trei principii de bază

Din experiența noastră, am constatat că aceste trei principii pot avea un efect extraordinar asupra a ceea ce vă propuneți să realizați. Dacă le cunoașteți din timp, călătoria dumneavoastră va fi mult mai plăcută:

- Primul, eșecul nu este un accident.
- Al doilea, feedbackul este baza oricărui succes.
- Al treilea, succesul are o structură.

În următoarea secțiune vom analiza mai în detaliu fiecare dintre aceste principii. Ele pot schimba vechi obiceiuri de gândire și rata succesului dumneavoastră. Odată însușite, veți realiza că, în loc să vă simțiți dezamăgit sau fără nicio idee de a ieși dintr-un blocaj, aveți o nouă sursă de informație pentru a găsi exact rețeta pe care o căutați. Aceste principii vă vor permite să transformați orice considerați că a fost „un pas înapoi” în folosul dumneavoastră, veți primi feedbackul de care aveți nevoie pentru a merge mai departe și veți găsi factorii-cheie pentru a vă asigura rezultatele dorite.

CAPITOLUL 4

Eșecul nu este un accident

EȘECUL NU SE ÎNTÂMPLĂ DE LA SINE — are o structură și urmează unei succesiuni de evenimente. Ați condus o afacere care a dat faliment? Ați picat examenul de conducere auto? Ați lucrat la un proiect sau la un experiment care a dat greș? Ați fost într-o relație care s-a sfârșit prost? În NLP aceste eșecuri se datorează unor interacțiuni în cadrul unui sistem.

Să clarificăm lucrurile. Abordarea NLP este una sistemică. Aceasta înseamnă că diferite elemente dintr-o situație dată funcționează ca părți ale unui sistem, cu consecințe pozitive sau negative. Elementele pot fi oameni, fapte, o succesiune de gânduri, sentimente, acțiuni și interacțiuni. Rezultatul evenimentelor, pe care îl numim „eșec”, este tocmai efectul acestor interacțiuni în sistem. Înțelegând modul în care funcționează sistemul — în favoarea sau împotriva dumneavoastră — veți avea posibilitatea să organizați lucrurile în mod diferit în viitor, astfel încât să evitați „eșecul”.

Oamenii sunt dependenți de tipare și obișnuințe atât în ceea ce privește succesele obținute, cât și „eșecurile”.

În acest capitol, vom analiza modul în care aceste tipare conduc în mod previzibil, nu accidental, spre succes sau eșec. Vă vom arăta, de asemenea, cum puteți schimba în favoarea dumneavoastră tiparele sortite eșecului.

Experiența noastră ne-a demonstrat faptul că etichetarea „succes”-„eșec” poate fi un impediment pentru buna înțelegere a acestor fenomene, deoarece se asociază cu sentimente puternice de bine sau rău în loc să ne stârnească mai degrabă curiozitatea. Chiar și sentimentele pozitive pot fi, în mod paradoxal, piedici în investigarea faptelor ce au dus la succes, astfel că ne lipsim de informații foarte importante pentru viitor despre cum anume am realizat ceea ce ne-am propus.

Dar o afacere ce nu produce suficienți bani astfel încât să se continue vânzările? Sau cineva care nu reușește să treacă examenul de conducere de mai multe ori? Sau recoltele afectate de vremea neprielnică ce reduc la minimum roadele? Sigur, aceste cazuri sunt foarte simple: „Afacerea a dat faliment”, „A picat testul”, „Recolta a fost distrusă de secetă”. Limbajul pe care îl folosim implică într-o anumită măsură faptul că „eșecul” este un dat: un eveniment extern ce nu suportă o altă interpretare.

Cu toate acestea, dacă privim mai îndeaproape, lucrurile pot părea foarte diferite. Să luăm primul caz.

Bill a început o mică afacere: livra prin poștă diferite aparate electronice. La început avea nevoie doar de o cameră liberă și de garaj. În scurt timp, afacerea a devenit înfloritoare, comenzile erau onorate la timp, clienții mulțumiți. Au început să îl ajute și soția și cumnata lui, iar „departamentul” de împachetat a trebuit să fie mutat la

un vecin. Însă atunci au început și problemele: comenziile se rătăceau sau întârziiau, iar clienții deveniseră nemulțumiți, astfel că veniturile au avut de suferit.

Credeți că această situație reprezintă eșecul lui Bill sau al unui sistem cu diferite structuri și procese? Este vorba de o diferență importantă: ideea de eșec personal implică și sentimentul de a fi o persoană inadecvată — cu alte cuvinte o problemă localizată la nivelul identității. Însă o problemă de sistem presupune analiza nivelurilor logice (vezi p. 72): credințe, capacitate, comportament și context. Problema afacerii lui Bill este una sistemică, astfel că a decis să apeleze la un formator specializat (coach de business) care l-a ajutat pe Bill să învețe din greșeli și să își salveze afacerea.

Dar examenul de conducere? Majoritatea dintre noi suntem de acord cu faptul că scopul lui este să testeze capacitatea și comportamentul la volan — atunci de ce ar avea vreo legătură cu identitatea? Dacă rețineți că aveți de-a face cu o structură și încercați să descoperiți ce anume a mers prost, veți fi la jumătatea drumului spre un alt rezultat, evitând sentimentele negative față de sine.

Un cursant tânăr ce nu a trecut examenul scris pentru carnetul auto realizează că toate întrebările la care a fost depunctat aveau legătură cu o problemă majoră: nu luase în calcul ceilalți participanți la trafic. Se uitase în oglindă fără să își miște capul, pentru a semnaliza examinătorului faptul că este conștient de prezența celorlalte mașini. Când a ajuns pe un drum lateral a încetinit, dar a intrat pe șosea fără să acorde prioritate, astfel încât mașinile din spatele lui și cele care aveau prioritate au fost obligate să încetinească, să-l lase să treacă. Înțelegând ce

acțiuni au contribuit la eșecul său, a știut foarte bine ce anume trebuie să facă data viitoare.

Și, în sfârșit, fermierul care a avut parte de o recoltă slabă?

Fermierul conta doar pe producția dintr-o recoltă anume, deoarece investise foarte mult în ea — așadar toată investiția era afectată. Vecinul său avea și niște vite pentru lapte pe lângă terenurile de grâu, astfel că a reușit să compenseze venitul mic dintr-o parte cu unul mai bun din cealaltă. Însă fermierul nostru se bazase pe experiența anilor trecuți, când avusese parte de vreme favorabilă și venituri pe măsură, dintr-o singură recoltă. Când și-a comparat experiența cu cea a vecinului său, a decis că pe viitor ar fi mai înțelept să investească în mai multe domenii.

Dacă ar avea ocazia să lucreze cu oricare dintre acești oameni, un coach NLP i-ar încuraja să accepte faptul că a existat o relație evidentă între acțiunile lor și rezultatul obținut — dar și faptul că autoînvățărea nu duce la succes. Este extrem de util să știi ce anume ai greșit și cum poți proceda de acum înainte, pentru a nu repeta aceeași greșală. Nu-ți este însă de niciun folos să cazi pradă deznadejzii. Dacă alegerile dumneavoastră au fost ineficiente sau limitate, un coach vă poate ajuta să:

- Trageți învățăminte din propria experiență.
- Descoperiți noi opțiuni care ar putea fi aplicate.
- Clarificați ce puteți schimba în bine în viitor.

O astfel de perspectivă structurată vă ajută să treceți de la senzația de neputință pe care v-a insuflat-o eșecul, la una mai optimistă, pe care v-o transmite gândul că știți ce ați greșit și cum să procedați pe viitor.

Structura eșecului se raportează la individ

După cum a înțeles tânărul șofer, fiecare eșec are o structură. Un eveniment urmează altuia. Înțelegând care a fost succesiunea acțiunilor, cursantul a identificat structura eșecului său. Apoi s-a asigurat ca, de fiecare dată când privea în oglindă, gestul să fie vizibil și pentru examinator și a decis să urmeze câteva lecții suplimentare în legătură cu regulile de urmat pe un drum expres (drum rapid). Era conștient că înainte nu respectase aceste reguli, pentru a menține o viteză pe care o putea controla în siguranță; acum însă, era momentul să învețe să circule și cu viteză mai mare, în așa fel încât să nu mai creeze probleme celorlalți participanți la trafic.

Cu toții am avut experiențe ce nu s-au finalizat exact cum speram sau pe care alții le-au considerat eșecuri. De asemenea, este foarte posibil ca un tipar de acțiuni care a dat rezultate într-un context să nu funcționeze în alte circumstanțe. Mulți oameni din Anglia și SUA au cumpărat case la un preț ridicat, prețul de atunci de pe piața imobiliară, iar apoi s-au trezit cu un capital propriu negativ, când prețurile caselor au scăzut. Lumea este într-o continuă schimbare, iar noi putem fi afectați cu toții când se întâmplă acest lucru. Dacă privim lucrurile dintr-o perspectivă mai amplă, vom constata că până și procesele la nivel macro-economic și social respectă anumite structuri. Nu este nimic care să „reușească sau să eșueze pur și simplu“.

Eșecul se raportează la tiparele noastre personale

Oamenii învață să dobândească abilități, cunoștințe și experiențe. Procesului conștient și voluntar îi urmează cel inconștient și automat: obișnuințele, ce consumă mult

mai puțin timp și energie. Nu e de mirare că „suntem obișnuiți să...”

Folosindu-ne de ele, oferim conștientului libertatea să proceseze experiențele și opțiunile curente, în timp ce inconștientul aplică procedura cunoscută. Însă aceste tipare se referă în aceeași măsură la greșelile pe care le tot repetăm. Să luăm, de pildă, exemplul unei căsnicii care are probleme: doi oameni se căsătoresc tineri, dar în câțiva ani ea cunoaște o evoluție semnificativă și cuplul se destramă. A doua sa alegere are „același destin”, soțul ei seamănă foarte mult cu primul. După despărțire, fostul soț stă o vreme singur și preferă să se limiteze la relații de scurtă durată, încercând „să evite să mai repete aceeași greșeală”.

Ca și șoferul din exemplul de mai sus, bărbatul a fost capabil să înțeleagă că eșecul căsnicii sale se putea încadra într-un anumit tipar și a început să-și analizeze cu atenție comportamentul, pentru a putea învăța cum să evite o repetare a acestuia.

Care sunt tiparele personale

După cum am văzut, NLP are un vădit interes față de modul în care oamenii creează și folosesc tiparele. Studiile de început ale NLP au încercat să identifice care sunt tiparele de comportament și gândire ale unor practicieni străluciți, însă foarte diferiți între ei și operând în diverse domenii. Concluziile au demonstrat că aceste tipare sunt în mare măsură comune tuturor specialiștilor modelați. Conceptul de tipar comportamental include atât tiparele împărtășite de mai mulți oameni, cât și cele folosite de un singur individ.

Veți găsi mai departe tiparele de eșec cele mai des întâlnite pentru a verifica dacă aplicați vreunul dintre ele. Odată ce ați pornit pe acest drum, nu mai sunteți o victimă: preluați controlul asupra greșelilor și vieții dumneavoastră.

Jane a petrecut mulți ani învinovățindu-se că este incapabilă să își gestioneze cum trebuie banii. Deși consuma mult timp și energie îngrijorându-se, comportamentul ei nu se schimba. Apoi, într-o zi a realizat că nici măcar nu depășea în mod exagerat bugetul și nu înțelegea cum de se oprea mereu la același nivel. Astfel că a înțeles că, de fapt, reușea foarte bine să își controleze cheltuielile.

Părerea ei inițială despre sine nu mai avea sens, așa că nu mai trebuia decât să decidă dacă este convenabil să continue să consume puțin peste limitele bugetului său sau este cazul să încerce să se încadreze în el.

A încetat să se autoînvinovățească și a început să-și analizeze mai amănunțit comportamentul și să se gândească la modul în care îl putea schimba pentru a obține alte rezultate. Prin urmare, a început să aibă o părere mai bună despre sine și să nu mai fie obsedată de ideea că nu este în stare să-și gestioneze bugetul, pentru că acest lucru nici măcar nu era adevărat.

Înțelegând care este structura unui eșec câștigați avantajul de a acționa asupra oricărui aspect ce poate fi schimbat. Să vedem mai jos care dintre tiparele specifice eșecului vă este cunoscut.

Câteva tipare ale eșecului

A rămâne blocat

O greșeală obișnuită constă în eșecul de a face ceea ce am dori să facem. Altfel spus, am putea vorbi despre arta de

a rămâne blocat. Fiecare dintre noi avem metodele noastre preferate, cele enumerate mai jos sunt doar câteva dintre ele. Le puteți bifa pe cele care vi se par cunoscute.

Puteți preveni sau evita o schimbare, chiar dacă o doriți, dacă:

- Vă este teamă de necunoscut.
- Petreceți mult timp cu oameni ce folosesc cadrul-problemă.
- Vă imaginați că o schimbare presupune mult efort — așadar vă descurajați.
- Faceți o planificare nerealistă a timpului necesar.
- Considerați că ceea ce doriți nu se poate întâmpla.
- Aveți mereu îndoieli despre propriile capacități.
- Acceptați refuzul.
- Deveniți cinic.
- Sunteți mereu stresat, îngrijorat.
- Nu vă permiteți să visați.

Uitați-vă din nou la cele pe care le-ați bifat. Formează un tipar? Poate că sunt toate conectate cu ceea ce credeți despre dumneavoastră? Sau vă faceți griji în legătură cu ce vor spune ceilalți dacă veți avea succes? Sau poate vă gândiți că este mai ușor să folosiți ceea ce știți deja? Sau poate e vorba de mai multe probleme. Conștientizarea tiparului este primul pas pentru a afla cum îl puteți schimba.

Strategii antisucces

Există și un alt tip de tipare care generează în mod insidios sentimentul de eșec pe care le-am numit strategii antisucces.

1. Minimalizarea reușitelor

Se întâmplă des să aveți rezultate bune, dar să le micșorați semnificația? De exemplu, când primiți un compliment, vă recunoașteți meritele sau le minimalizați: „Ei, nu a fost greu“, „Ah, l-am luat la reducere“, „Ei, da, dacă lucrezi la ceva de atât timp, la un moment dat tot trebuie să faci un progres.“ Chiar dacă nu le spuneți cu voce tare și doar le gândiți, efectul este același. Ignorați nu numai complimentul, ci și efectul său pozitiv.

2. Ridicarea ștachetei prea sus

Imediat după o promovare, sau un bonus, sau un alt tip de succes vă concentrați pe următorul scop. Este foarte plăcut că ați devenit coordonator de echipă, însă ar fi și mai grozav să fiți numit manager de zonă. Este bine că ați trecut de gradul doi, dar gradul unu este cel mai important. Dacă folosiți această metodă, chiar și când veți fi ajuns în vârful ierarhiei tot veți descoperi noi scopuri ce vor umbri succesele obținute. Ambițiile și scopurile sunt necesare, însă aveți nevoie de timp pentru a sărbători rezultatele muncii dumneavoastră, altfel mesajul pe care vi-l transmiteți este că niciodată nu sunteți suficient de mulțumit.

3. Negarea — nerecunoașterea dorințelor

Un alt mijloc de autolimitare este să pretindeți că, de fapt, nu vă doriți ceva. Lucrurile sunt minunate așa cum sunt. Este o metodă de apărare în fața riscurilor, a dezamăgirii. Dacă nu vă permiteți să recunoașteți o dorință nu veți avea ocazia să rămâneți dezamăgit când nu o veți îndeplini. De exemplu, dacă nu admiteți că aveți nevoie de

o persoană mai apropiată în relația dumneavoastră, nu trebuie să acționați asupra sentimentelor de insatisfacție. Mai ușor este să vă serviți cu încă un pahar de vin și să vă uitați la televizor.

Transformarea eșecului în succes

Este foarte util să vă întrebați ce reprezintă un eșec. Când lui James, un bărbat în jur de 80 de ani, i s-a spus că suferă de „insuficiență cardiovasculară”, el nu a știut ce înseamnă. Cum de a fost posibil să-și desfășoare viața având în vedere că inima sa nu funcționa cum trebuie?

Fără îndoială, veți fi învățat câte ceva din fiecare eșec. Întrebarea este dacă acele învățăminte sunt într-adevăr folositoare. Concluziile pe care le tragem ne ghidează acțiunile și sentimentele viitoare. Dacă un eșec duce la autoînvinovățire, sau ne provoacă un sentiment de neputință, de nimicnicie, ne limitează ambițiile, ne provoacă depresie și ne afectează grav imaginea de sine. Acestea pot conduce apoi la mânie, amărăciune, cinism, o atitudine de răzbunare față de ceilalți sau față de autorități sau societate în general.

Eșecul este un cuvânt folosit foarte des în educație. Copiii pică teste, ratează examene. Nu reușesc să-și atingă potențialul. Povestirea lui Ian descrie un răspuns la o etichetare de genul acesta.

Ian „eșuase” la liceu, astfel că a părăsit școala la 16 ani și s-a înscris la un colegiu tehnic (școală profesională). Diferențele erau frapante: colegii aveau vârste diferite, de la 16 ani la 35, proveneau din medii foarte diferite, studiau multe obiecte diferite. La fel și atmosfera, munca

nu mai era o obligație, totul depindea de el. Nu exista uniformă școlară sau pedepse pentru a-ți fi uitat șapca; nu erau lecții, ci cursuri. Timpul liber era folosit în funcție de propriile nevoi. Pe scurt, elevii erau responsabili de ceea ce învățau și ceea ce puteau face. În momentul în care a terminat colegiul, Ian era „vedetă”, fusese dat drept exemplu în cadrul colegiului datorită evoluției neașteptat de bune. În aceste condiții bineînțeles că a intrat și la universitate.

Așadar liceul îl împinsese la „eșec” și nu Ian purta vina, în timp ce colegiul îl stimulase și-l determinase să „aibă succes”? Sau, mai degrabă, stilul autoritar de la liceu nu se potrivea cu cel al lui Ian, pe când la colegiu avea libertatea de a se organiza după bunul plac pentru a obține succesele așteptate?

Gândindu-se la acea perioadă, Ian nu o percepe în termeni de succes-insucces, ci recunoaște factorii prielnici și pe cei neprielnici care au determinat cursul acțiunilor.

Desigur, nu putem nega faptul că un eveniment poate fi resimțit drept eșec. Dacă nu ați primit așteptata promovare, dacă nu s-a aprobat ipoteca sau dacă vă aflați în pragul unui divorț este foarte posibil să vă simțiți în fața unui eșec. Dar aceasta nu înseamnă că vă opriți la această observație: încercați să vă îndepărtați de situație și întrebați-vă: „Care este lecția pe care ar trebui să o rețin din ceea ce mi se întâmplă?” Repetați întrebarea de mai multe ori de-a lungul zilelor. Sau imaginați-vă că sunteți un observator extern care vă dorește binele și care se întreabă cu ce învățăminte v-ați putea alege de pe urma acestei situații.

Privind înapoi la perioada liceului, Ian a realizat că „eșecul” a fost rampa sa de lansare pentru viitor. De mulți ani conduce o organizație de training NLP, una dintre cele mai importante din lume. Succesul ei se datorează modului în care colegii săi formatori (coach) lucrează cu clienții. Presupunerea de la care pornesc este că oamenii au capacitatea înăscută de a învăța ușor și repede și au nevoie doar de un ghid pentru a-și accesa propriul potențial. Procesul de învățare devine direct, se învață din experiență, este ușor și amuzant. La sfârșitul zilei oamenii ajung acasă stimulați, obosiți, dar fericiți.

Acest mod de lucru este în măsură să-l motiveze pe Ian și el își amintește și acum ziua în care și-a dat seama de ce. Lucra cu un grup mai mare și ținea o ședință de întrebări și răspunsuri. Unul dintre participanți a mărturisit că nu mai avusese parte de un mediu și o atmosferă de învățare asemănătoare și că se simțea plin de viață și îi făcea plăcere să își folosească mintea și corpul atât de intens. Întrebarea care i s-a adresat atunci lui Ian a fost ce anume l-a determinat să lucreze în acest fel și nu într-altul, iar răspunsul a venit spontan: „Sunt profesorul pe care nu l-am avut vreodată.”

Ce convingeri ați construit pornind de la „eșecurile” dumneavoastră? Este timpul să le actualizați pe cele care vă îngrădesc și vă fac să vă simțiți nefericit? Cum puteți face acest lucru? Simplu, recurgeți la reîncadrare, după cum veți vedea mai jos.

Reîncadrarea eșecului

Amintiți-vă de unul dintre instrumentele NLP, reîncadrarea, despre care am vorbit în Capitolul 3 (vezi p. 101).

În esență, este ca și cum ați înlocui rama unei fotografii cu alta, foarte diferită, pentru a observa în ce fel schimbă lucrurile cele două rame. Felul în care gândim încadrează experiențele noastre. Sugestia de a analiza eșecul din punctul de vedere al lecției învățate este în sine o reîncadrare. La fel și transformarea ideii „*Nu am avut succese la școală*” în „*Școala nu știa cum să se procedeze cu copiii ca mine*”. Iată alte exemple de reîncadrare, oferite de persoane cu care am lucrat:

Jan avea 40 de ani, renunțase la școală cu prima ocazie și nu avea nicio diplomă. Când copiii săi au ajuns adolescenți, Jan îi ajuta să-și facă temele pentru acasă și și-a descoperit interesul pentru istorie. S-a întrebat dacă nu cumva e prea târziu să învețe cum se cuvine, dar a decis să se înscrie totuși la diferite cursuri de seară. Primul ei eseu a fost haotic și dezlănat. Citind comentariile profesorului, s-a simțit dezamăgită și a început să se îndoiască de competențele sale. După ce a discutat cu el însă, a înțeles că un eseu este doar un exercițiu pe care ea nu îl mai încercase niciodată. Astfel că a studiat o carte pentru a se documenta, iar următorul eseu l-a citit unei prietene ce avea aceeași pasiune pentru istorie. Convingerea ei inițială „*Sunt un dezastru la compunerea de eseuri*” s-a transformat în „*Am multe de învățat despre eseuri, deci trebuie să mă apuc de treabă*”.

John și soția sa au cumpărat prima lor casă. Curând după ce s-au mutat, au realizat că trebuie să repare dușul, însă nu își permiteau să cheme un instalator. Astfel că John s-a hotărât să încerce. Cât de greu ar putea fi dacă înțelegi cum funcționează sistemul? S-a dus la cumpărături și a găsit un manual cu instrucțiuni elementare. John a reîncadrat „*Nu pot să repar dușul*” în „*Nu știu să repar dușul — încă*” și a trecut la următorul pas „*Dar voi afla cum anume se face*”.

Rachel și Tessa erau prietene de pe băncile școlii. După ce s-au căsătorit, s-au stabilit în același cartier. Amândurora le făcea plăcere să gătească și, ajutându-și prietenii la diferite petreceri, s-au decis să pornească o afacere de catering. Au comandat cărți de vizită și au cumpărat spațiu publicitar în ziarul local, să-și facă reclamă. Tessa era foarte sociabilă și-i plăcea să negocieze cu clienții, pe când Rachel, mai timidă, avea tendința să se ocupe de activitățile „din spatele teighelei”. Cu timpul însă, Rachel a observat că Tessa, preocupată fiind de relațiile cu clienții, nu se mai ocupa de gătitul propriu-zis. Acasă la Rachel domnea dezastrul, iar familia ei era tot mai nemulțumită de dezordinea din casă și de faptul că toate eforturile ei erau îndreptate doar spre bunul mers al afacerii. A început să se simtă singură și plictisită, astfel că nu mai vedea avantajele de la început. Cele două prietene au înțeles că trebuie să regândească strategia pentru a împărți munca în mod echitabil. Rachel a reîncadrat „*A conduce această afacere împreună cu Tessa nu pare să dea rezultate*” în „*A ieșit altfel decât mă așteptam*” și a decis „*Voi găsi o modalitate de a schimba lucrurile în bine*”.

Exersați reîncadrarea asupra propriilor moduri de a înțelege eșecurile. Spre exemplu:

- *Nu am făcut ceva suficient de bine* poate fi transformat în *Am făcut ceva cât de bine am știut — acum probabil voi ști mai bine.*
- *Nu eram foarte priceput la gramatică* poate fi reîncadrat în *Nu am învățat o metodă de a fi mai bun la gramatică — dar dacă aș fi vrut aș fi putut.*
- *Am picat interviul* poate fi transformat în *Au ales pe cineva de care le-a plăcut mai mult, sau care avea mai multă experiență sau era mai calificat decât mine — și*

acestea sunt lucruri din care pot învăța ceva, pentru a mă pregăti pe viitor mai bine pentru interviuri.

- *Nu am reușit să o fac poate fi reîncadrat în Nu aveam suficiente informații sau abilități la acea vreme — dar pot învăța să mă perfecționez.*

NLP vă arată cum puteți fi curios în legătură cu eșecurile dumneavoastră și cum să le identificați tiparele. Astfel dobândiți nu numai cunoaștere, ci și o nouă modalitate de a vă controla viața. În următorul capitol vom explora mai în detaliu acest aspect, înțelegând importanța feedbackului în legătură cu ceea ce vă doriți.

CAPITOLUL 5

Feedbackul este piatra de temelie a succesului

MULȚI OAMENI PRESUPUN despre feedback că este negativ. Ne anunță ce anume nu merge bine. În acest sens, se aseamănă cu un medicament: este neplăcut, dar necesar pentru a ne face bine. Până acum am discutat ce informații putem folosi din eșecuri pentru a ne pregăti viitoarele acțiuni și pentru a evita sentimentul de neputință. Dar este la fel de important să facem același lucru și cu feedbackul pozitiv — să învățăm din succese și încurajări, așa cum învățăm din greșeli și acuzații. Englezii, spre deosebire de americani, au tendința să minimalizeze importanța succeselor, cel puțin în public, fără să analizeze *cum* anume le-au obținut.

Este la fel de important să ne întrebăm cum, unde, când și ce s-a petrecut pentru a avea succes, după cum trebuie să înțelegem exact unde am greșit. Gândiți-vă la feedback ca la o fundație deasupra căreia veți construi casa. Aveți nevoie de feedback, ca să știți ce anume să evitați și ce anume să continuați, să știți *cum să* faceți ceva, nu numai *cum să nu* faceți. Arhitecții nu le spun muncitorilor „Nu construiți un castel sau un bungalow și nu folosiți materiale

inferioare". Ei își aleg mai întâi cu grijă constructorul, iar apoi spun exact ce vor de la el, nu ceea ce nu vor. Tot astfel, trebuie să știți ce anume faceți bine și cum anume, atunci când vă construiți viitorul.

Ridicarea unei case poate părea foarte lentă la început, la fel și adunarea informațiilor de care aveți nevoie pentru a învăța. Însă ambele lucruri devin mai rapide cu timpul. Un pas mic repetat de multe ori poate duce la o schimbare mare. O schimbare mică ce aduce cu sine noi opțiuni poate determina un rezultat complet neașteptat.

Eșecul este de fapt feedback

Pornind de la observațiile referitoare la modul în care oamenii de succes se raportează la orice succes ratat, NLP ne oferă o foarte importantă reîncadrare pentru eșec: eșecul este în realitate numai feedback. Odată ce încep să vă preocupe eșecurile dumneavoastră, veți putea învăța din ele. Ne dorim să vă întrebați cum, ce, când, în legătură cu tiparul specific. Spre exemplu, să presupunem că ați picat un test.

- Cum anume ați făcut asta?
- Ce anume ați făcut și a dat greș?
- Când anume s-a întâmplat asta? Are vreo semnificație anume acest moment?
- Unde ați făcut asta? Are vreo semnificație acest loc?

După cum am spus mai devreme, de ce este o întrebare mult mai puțin folositoare: dacă ne-o punem după ce tocmai ne-am confruntat cu un insucces, vom deveni defensivi (chiar dacă ne întrebăm noi înșine) și ne

indeamnă să căutăm justificări, explicații și să ne punem întrebări legate de încadrarea „succes-eșec”.

Când începe să vă preocupe problema eșecurilor dumneavoastră, unul dintre cele mai importante rezultate este faptul că acest lucru schimbă aproape întotdeauna natura problemei. Folosind feedbackul în această manieră realizați trecerea de la o afirmație globală „Sunt mereu în întârziere” sau de la probleme de identitate „Nu mă pricep la organizare” sau „Nu sunt suficient de grijuliu” — la probleme specifice, mult mai puțin amenințătoare. În loc să vă lamentați și să vă tot repetați „Ce se întâmplă cu mine? De ce nu se poate să-mi iasă bine? Cu siguranță e ceva în neregulă cu mine” întrebați-vă „Cum reușesc să ajung târziu atât de des?”. Ați putea realiza că, într-un fel, a devenit un obicei să ajungeți târziu!

Începeți să diferențiați problemele: „Ce anume fac — sau nu fac — pentru a fi un organizator atât de slab?” „Sau este vorba de convingerile mele despre ce înseamnă să fii un bun organizator?” „Cum aș putea să știu dacă am fost suficient de atent — ce ar trebui să fac, ce feedback de la ceilalți mi-ar spune aceasta?”

Limbajul folosit poate fi o sursă de informații valoroase. Afirmațiile de tipul *Eu sunt...*, *Eu niciodată...*, *Eu întotdeauna...*, *Eu doar...* sugerează faptul că lucrul despre care vorbim face parte din ființa noastră și este la fel de imposibil de schimbat ca genele noastre. Încercând să fim mai specifici, problemele se restructurează, iar detaliile pot fi ușor modificate. Persoana care întârzie mereu probabil că nu acordă suficient timp activităților sau se concentrează atât de mult pe ceva, încât nu se mai uită la ceas. Astfel de

afirmații cotidiene spun exact ce se petrece atât timp cât știm să le ascultăm.

O altă metodă de a combate astfel de afirmații globale este să identificăm excepțiile. Chiar ești *mereu* în întârziere? Lași *întotdeauna*, în mod invariabil, lucrurile pe ultimul moment? Majoritatea clienților răspund că nu. Dacă acest lucru este valabil și pentru dumneavoastră, fiți atenți în privința excepțiilor. Când, în ce companie, în ce stare, în ce fel de ocazii nu întârziați (sau nu la fel de mult)? Ce sarcini vă ocupă timpul pe care îl aveți liber? Cine vi le-a încredințat? Ce anume aveți de câștigat din ele?

Întrebările și observarea propriului comportament ne pot oferi informații de care nu suntem conștienți despre noi înșine. Modul în care spunem lucrurile este un instrument esențial în NLP.

Metamodelul pe care l-am întâlnit deja (vezi p. 76), poate completa imaginea despre sentimentele noastre și modul în care gândim și vorbim despre ele. Prea adesea, termenii „întotdeauna”, „niciodată” ne dau impresia că avem o singură alegere posibilă și uităm ocaziile când lucrurile s-au petrecut diferit. Este nevoie să găsim informațiile pe care le-am ignorat atunci când am operat cu aceste simplificări.

Încercați un exercițiu: scrieți câteva afirmații care încep:

- Eu întotdeauna...
- Eu niciodată...
- Eu sunt întotdeauna...
- Eu nu sunt niciodată...

Apoi verificați: Întotdeauna? Niciodată? Chiar niciodată? Găsiți excepțiile și observați cum trebuie să procedați pentru a obține această perspectivă mai echilibrată.

Feedbackul pozitiv este un ghid pentru viitor

Este foarte simplu să construiți un ghid pentru viitor din răspunsurile pe care le primiți: fiecare acțiune determină o reacție, trebuie doar să o observați. Ceea ce merge bine poate deveni un tipar în care să aveți încredere de fiecare dată când îl aplicați.

Trebuie să facem o deosebire importantă între feedback și citirea gândurilor. Feedbackul constă în informații evidente: ce anume s-a întâmplat, ce anume s-a spus. Citirea gândurilor, în acest context, se referă la presupunerile pe care le faceți în legătură cu ceea ce s-a spus, presupuneri ce vă pot înșela, deoarece nu aveți posibilitatea de a le verifica valabilitatea!

Feedbackul nu trebuie să fie spus sau scris, nu este neapărat nevoie să fie adresat direct. Oamenii își petrec o bună parte din timp încercând să înțeleagă ce anume se petrece. Suntem cu toții experți în interpretarea expresiilor și în deducții logice despre ce s-a întâmplat mai întâi. De exemplu, dacă ați uitat de ziua de naștere a unui prieten, iar de Crăciun nu ați primit nicio felicitare de la acesta, probabil că vă veți gândi că este supărat. Sau poate vă întrebați dacă s-a gândit că nu vă mai scrieți deoarece nu ați păstrat legătura de ceva vreme și astfel a tăiat numele dumneavoastră de pe listă. Sau poate doar a uitat ?

Un eveniment a avut loc, însă nu este clar ce anume înseamnă, deci nu aveți de unde să știți care este feedbackul. Este important să știți faptul că nu știți. Și acesta este un feedback de fapt — cel care vă îndeamnă să dați un telefon.

Tipuri de feedback

Feedback extern

În urmă cu ceva timp, unei cliente i s-a încredințat la serviciu sarcina de a investiga o problemă ce se repeta în departamentul său și de a propune o soluție. După ce a predat raportul ce includea și propunerea sa, a fost surprinsă să nu primească niciun feedback. Șeful ei a ignorat complet raportul, astfel că femeia a început să creadă că nu i-a plăcut. Cu fiecare zi care trecea era din ce în ce mai îngrijorată. Poate șeful său considera soluția îngrozitoare. Dacă va fi retrogradată, sau chiar concediată? Aceste scenarii erau doar ipoteze care erau rezultatul dorinței ei de a citi gândurile șefului. Însă sentimentele neplăcute erau reale. Astfel că avea nevoie să verifice cum stau lucrurile.

Am lucrat împreună pentru a formula câteva întrebări care s-o ajute să clarifice lucrurile:

1. Există vreo dovadă a faptului că nu i-a plăcut?
2. Cum aş putea să aflu?
3. Ce alt motiv ar avea pentru care nu a spus nimic?
4. Ce trebuie să fac mai departe?

În acest caz, primul pas consta în a verifica dacă șeful nu a apreciat ca fiind satisfăcătoare soluția sau dacă existau alte motive pentru absența răspunsului. În acea zi, de fapt, fusese chemat la o întâlnire la sediul central și nu avusese

timp să citească raportul. Gândindu-se la întrebări, clienta noastră recăpătase controlul asupra situației și ar fi știut ce trebuie să întrebe dacă lui într-adevăr nu i-ar fi plăcut propunerea ei. Ea primise un feedback însă, el consta în faptul că șeful său este supraaglomerat.

Alte întrebări utile pentru acest gen de situații ar fi:

- Care este impresia imediată?
- Ce fapte concrete îmi susțin această impresie?
- Există vreo modalitate de a verifica în mod independent?
- Există vreun motiv pentru care aș putea fi părtinitor?
- Dacă aș privi situația din punctul celuilalt de vedere, ce diferență ar fi?
- Dacă aș fi un observator obiectiv, cum ar arăta situația?

Feedback intern

Feedbackul intern este unul dintre cele mai importante. Când vi se spune să faceți ceva ce nu vă face plăcere aveți un răspuns elocvent. La fel de important este feedbackul fizic, pe care vi-l dă corpul dumneavoastră, chiar dacă nu sunteți mereu conștient de el.

Când l-am întâlnit prima oară pe Paul, un bărbat de vreo 40 de ani, acesta a povestit că are diferite alergii. Descrierea sa constituia o explicație a experienței sale. Ani de zile acceptase crizele bruște de strănut și ochii înlăcrimați din cauza polenului sau a prafului ridicat la curățenia din apartament sau chiar și a „stresului”. Tot ce știam noi era că uneori strănuta pentru mult timp. Într-o seară, după o cină cu prietenii săi, a început să strănute în drum spre casă. Următoarea zi nu a reușit să se ridice din pat din cauza atacurilor. Încercând să găsească motivul acestor crize, a tăiat de pe listă polenul (nu era

perioada potrivită), curățenia (nu se ocupase recent de ea) și stresul (la lucru și în viața personală totul era normal). Ce altceva putea fi? Era într-o zi de luni, de fapt multe dintre crizele sale se petreceau luna. Nu era vorba de lucru, deoarece era mulțumit și îi făcea plăcere să se întoarcă la birou luna.

Astfel că a început să analizeze cu atenție. Poate era o reacție la ceea ce se întâmplase în weekend? Sâmbătă invitasese câțiva prieteni acasă la o pizza, iar duminică ieșise în oraș pentru cină. Alergie la mâncare? Toate felurile erau deja testate și nu avusese niciodată reacții. Ce altceva? Băuse trei pahare de vin în fiecare seară, poate că asta era. A hotărât să testeze această variantă și să se abțină de la alcool timp de o lună. Spre ușurarea, și dezamăgirea sa, în același timp, nu a mai avut nicio surpriză. Astfel că a renunțat la vin. Paul a identificat ceea ce NLP numește „diferența care face diferența”. Simțea din nou că are controlul asupra vieții sale și asta era mai important decât faptul că oprișe „alergiile”.

Diferența care face diferența

Când adunați informații este important să fiți atent la detalii. Când comparați două situații sau procese ce par a fi similare, dar au rezultate diferite, este esențial să găsiți diferențele. Uneori, poate fi vorba de o diferență mică și ușor de trecut cu vederea, mai ales dacă face parte din viața de zi cu zi. Când știm ce anume face diferența, cunoaștem ce se întâmplă de fapt și avem posibilitatea de a influența rezultatele în orice direcție dorim.

Analiza contrastivă

Am discutat despre analiza contrastivă la p. 56. Aceasta este modalitatea prin care putem găsi diferența ce face

diferența. Să presupunem că o companie și-a atras clienții printr-o reclamă publicată în anumite ziare de-a lungul mai multor ani. Apoi, dintr-odată, lucrurile stagnează. Cererea a scăzut brusc, iar veniturile i-au urmat. Ce anume a determinat această diferență? Sau, pentru a da un exemplu personal, probabil că aveți un grup de prieteni pe care îi vedeți în mod frecvent. La un moment dat, începeți să observați că aveți o anumită reținere când vine vorba de a face favoruri unui anumit prieten. Care este diferența ce face diferența?

În analiza contrastivă ar trebui să găsiți asemănările și deosebirile dintre cele două situații sau dintre prieteni pentru a înțelege care este punctul critic ce a determinat diferența și cum anume trebuie să acționați.

Cum să folosiți feedbackul în mod constructiv

- **Țineți cont de toate tipurile de feedback.** Cu cât feedbackul este mai bogat în detalii, cu atât aveți mai multe indicii despre cum anume este ceea ce faceți. Percepeți toate aceste informații într-un cadru de curiozitate: întrebați-vă cum anume le puteți aplica, astfel încât să evitați repetarea întâmplărilor neplăcute sau să le reproduceți pe cele plăcute.
- **Dacă ceea ce faceți nu merge, schimbați foaia.** Este momentul să fiți creativ. Altceva ar putea merge. Fiți flexibil.
- **Dacă ceea ce faceți merge, clarificați exact cum anume procedați** pentru a adapta metoda și la alte situații. Bazați-vă pe propriul comportament pentru a obține

rețeta succeselor viitoare. Aflați ingredientele și succesiunea lor, apoi repetați-le.

- **Fiți atent la detalii.** Nu este suficient să spuneți „Păi, am pur și simplu încredere în mine”. Cum anume faceți asta? Vă gândiți la realizările obținute, cum anume — vizual, sau le actualizați printr-o anumită frază? Sau vă imaginați cum anume veți dori să vă comportați pentru a ști ceea ce doriți? Vă amintiți de încurajările unei persoane ce v-au impresionat? Cum anume se întâmplă?
- **Modelați-vă pe dumneavoastră și modelați-i pe ceilalți.** Cunoscând exact cum anume să realizați ceva pentru a avea succes, veți avea la îndemână ingredientele și procesele de care aveți nevoie pentru a le pune în practică.

Am început această secțiune analizând cum eșecul este determinat de acțiuni, presupuneri și interacțiuni și efectul descurajant pe care îl poate produce. Acum e timpul să facem aceeași analiză asupra succesului.

CAPITOLUL 6

Succesul are o structură

Ce este succesul în termeni NLP?

ÎN TERMENI NLP SUCCESUL CAPĂTĂ noi semnificații, nu este vorba doar de realizări observabile, deși le include și pe acestea. NLP este mai mult interesat de procese decât de evenimente. Amintiți-vă că NLP are la bază studiul excelenței — iar excelența este ceea ce funcționează, eficient, economic, elegant. Instrumentele NLP identificate pe parcursul acestei cărți formează o trusă de modalități eficiente de a gândi, de a ne comporta și de a interacționa cu ceilalți. Așadar, în termeni NLP succesul este mai mult decât atingerea scopului: este vorba de o acțiune eficientă, elegantă și cât mai ușoară posibil.

În coaching NLP ne concentrăm atenția pe:

- 1. Identificarea scopului.**
- 2. Verificarea condițiilor de formulare corespunzătoare (p. 91) pentru a ne asigura șansele de reușită.**
- 3. Identificarea resurselor necesare pentru atingerea scopului, atât a celor interne, cât și a celor externe.**

4. Stabilirea celor mai eficiente moduri de a vă reprezenta scopul, astfel încât sentimentele, gândirea și acțiunile să fie îndreptate spre aceeași direcție.
5. Menținerea unei vigilențe constante asupra progreselor realizate folosind toate tipurile de feedback.
6. Flexibilitate și adaptare.
7. Recompensarea fiecărei etape pentru ca procesul să fie unul plăcut în sine.

În Partea a III-a am subliniat importanța tiparelor și modul în care putem prelua controlul asupra propriilor acțiuni.

Modelarea în această direcție vă poate ajuta în cel puțin două moduri: înțelegând cum anume procedați dumneavoastră și ceilalți din jur și aflând care sunt punctele comune ale oamenilor de succes.

Majoritatea celor enumerate referitor la conștientizarea structurii eșecurilor se aplică și pentru conștientizarea succeselor.

- Aflați ce anume din ceea ce faceți merge bine.
- Fiți atent la detalii.
- Folosiți analiza contrastivă pentru a găsi diferența care face diferența.
- Observați importanța anumitor secvențe dacă par a merge bine împreună.
- Fiți atent la ceea ce se petrece în jurul dumneavoastră — comportament observabil — și la dialogul și reprezentările interne ale simțurilor — văz, auz și sentiment.
- Segmentați scopurile în etape mici și ușor de atins.

De multe ori acești pași sunt urmați în mod inconștient de persoane ce au de obicei succese. Mai avem încă trei

recomandări-cheie pentru construirea succesului ce depind de construirea sinelui:

1. Asigurați-vă că succesul este o recompensă în sine

Sărbătoriți succesul, nu e suficient să îl priviți ca pe un mijloc de a ajunge undeva. Împărtășiți cu ceilalți bucuria, serviți delicatese sau organizați evenimente speciale. Dar adevărata serbare presupune să savurați faptul că ați realizat ceva foarte bine. Pentru unii oameni este nevoie de exercițiu pentru a învăța să aprecieze astfel de clipe.

Acum citiți aceste cuvinte. Vă amintiți cum ați învățat să citiți și cum v-ați simțit atunci? Ați avut ocazia să sărbătoriți acest lucru? Câte dintre realizările dumneavoastră au trecut fără a fi marcate și apoi au devenit banale? Dar celelalte abilități pe care le aveți? Sau celelalte proiecte pe care le-ați dezvoltat? Dar lucruri mai subtile — calitățile personale? Unele persoane reușesc de minune să ignore aceste informații despre sine. Într-o astfel de situație se afla o clientă a lui Wendy, astfel că a decis să scrie pe bucățele de post-it fiecare compliment pe care l-a primit vreodată și să le împrășteie prin casă timp de o lună pentru a-și aminti de fiecare dată.

2. Transformați complimentele specifice în trăsături personale

Aceasta înseamnă să faceți legătura cu identitatea dumneavoastră. Wendy s-a asigurat ca atunci când clienta ei citea complimentele ce începeau cu „Tu ai făcut asta și cealaltă” sau „Tu ești așa...” să se gândească la acele afirmații și să le traducă în „Eu am făcut asta” sau „Eu sunt așa” pentru a observa diferența între a auzi și a spune

aceste lucruri despre sine. Efectul asupra propriei imagini a fost într-adevăr semnificativ.

Ați putea să vă spuneți „Sunt genul de persoană care...” Aici pot fi utile generalizările, pentru a amplifica influența feedbackului pozitiv. Folosind sintagma „gen de persoană” ne transmitem faptul că acest incident particular, comportament sau calitate este adevărată sau general valabilă, este ceea ce facem fără să ne dăm seama.

Imaginați-vă că sunteți într-o situație obișnuită cu sentimentul că știți cine sunteți: acea persoană care a primit aceste complimente, ce deține aceste calități ca și cum ar fi o parte din corp, ca și cum ar fi forma urechilor sau culoarea ochilor. Spre exemplu, în drum spre lucru v-ați putea aminti cât de bine v-ați descurcat cu acel client dificil în ziua precedentă, cât de calm era la sfârșitul discuției. Ați putea să vă spuneți: „Eu am reușit asta. Sunt genul de persoană care îi face pe ceilalți să simtă că sunt ascultați.” Ați putea să derulați fragmente din conversație, observând cum tonul vocii sale devine din ce în ce mai rațional, din grăbit și nemulțumit cum era la început. Puteți să extindeți generalizarea spre o persoană care este de mare ajutor și de o pricepere fină în relațiile cu ceilalți și să o conștientizați în fiecare dimineață pentru a fi pregătit pentru orice ar urma. Cu cât exersați mai mult, cu atât va fi mai ușor.

3. Întrebați-vă „De ce nu?”

Ce anume determină un comerciant să devină miliardar? Cum a ajuns un tip cu o idee bună un inventator de succes? Ce anume s-a petrecut pentru ca femeia să devină o scriitoare cunoscută? Multe lucruri, dar și ceva noroc;

un singur lucru au în comun, au avut curajul să viseze și să se întrebe de ce anume ar fi nevoie pentru a-și transforma visul în realitate. Bineînțeles, trebuie efort, timp, însă succesul se bazează pe faptul de a vă permite să cochetați cu ideea că ceea ce doriți se poate întâmpla.

Prea mulți oameni se opresc chiar înainte de a începe. Un mod de a preveni acest blocaj atunci când aveți o idee creativă sau vă gândiți la ceva ce nu credeți că ar fi posibil este să vă întrebați: „De ce nu?”

Uneori veți răspunde cu unele aspecte care ar fi necesare pentru a pregăti terenul. Sau cu obstacole ce vă pot sta în cale. Iar alteori veți descoperi că nu există niciun impediment real în afara fricii de propria ambiție — iar aceasta trebuie înlăturată.

Din experiența noastră știm că oamenii au resursele necesare pentru a-și atinge scopurile. NLP vă poate ajuta să vă ajutați singur prin metode simple, eficiente și elegante. Fiecare dintre instrumentele sale poate fi de un real sprijin, atât timp cât vă propuneți să atingeți succesul.

De ce nu?

PARTEA A IV-A

CELE CINCI DIMENSIUNI
ALE SUCCESULUI

•

•

•

•

•

•

INTRODUCERE

ÎN ACEASTĂ SECȚIUNE vă vom arăta cum să folosiți NLP pentru a analiza materialul ce vă preocupă cel mai mult — mai exact propria persoană și propria viață — și vom considera factorii cei mai importanți pentru atingerea scopurilor: cele cinci dimensiuni ale succesului — potențialul, stilul personal, echilibrul, lumea și bineînțeles dumneavoastră. Vom înțelege punctul de vedere al NLP asupra acestor aspecte și motivul pentru care sunt esențiale în ceea ce vă propuneți.

Mobilul schimbării este, în multe cazuri, dorința de a îmbunătăți starea curentă a lucrurilor. Aceasta este o motivație de evitare în termeni NLP. Nu e nimic greșit în asta, după cum am mai spus: feedbackul negativ este tot feedback și deci este util. Însă există o limitare, feedbackul negativ actualizează sentimentele negative, ceea ce influențează starea și rezultatele învățării. Atunci când încrederea este scăzută și capacitatea de a învăța este restrânsă, ne protejăm. Abia am trecut de o experiență neplăcută, nu suntem pregătiți de un nou risc. O importantă axiomă în NLP spune că, dacă ceva nu merge bine, trebuie să schimbați procedura. Este nevoie de încredere și curaj pentru

asta. Astfel că, exact ceea ce ne trebuie când lucrurile nu merg bine, bate de fapt în retragere. Pare că avem de-a face cu un cerc vicios.

Însă, odată ce priviți eșecul ca un feedback, aveți posibilitatea de a acționa pentru a îndrepta situația. Dacă înțelegeți că fiecare pas înapoi este o sursă de informație, nu mai este cazul să pierdeți timpul gândindu-vă la cât de departe vă aflați de rezultate, ci trebuie să vă concentrați pe ce trebuie să realizați mai departe.

Haideți să vedem care sunt resursele la îndemâna dumneavoastră. Oamenii dispun de tot ce au nevoie pentru a obține ceea ce își doresc, însă nu sunt convinși de asta și nu știu care ar putea fi aceste resurse sau cum să le acceseze.

Potențialul personal

Există doi factori-cheie în legătură cu această dimensiune: încrederea în potențialul personal și disponibilitatea de a învăța. Care sunt capacitățile dumneavoastră? Cum ați putea să le știți? Ce altceva ați dori să puteți face? Oamenii vorbesc despre potențialul lor ca și cum ar fi ceva stabil, asemănător înălțimii determinate genetic. Practicienii NLP, precum și alți specialiști din diferite domenii au observat faptul că potențialul se dezvoltă pe măsură ce este stimulat. Îndemnul nostru cel mai călduros este să vă „alimentați” potențialul.

Stilul personal

Veți avea numai de câștigat conștientizând modul în care duceți la îndeplinire diferite sarcini. Există o varietate

mare de stiluri de operare eficiente, atât externe, cât și interne: însă niciunul nu este potrivit pentru toate circumstanțele — fiecare tipar corespunde mai bine anumitor condiții și anumitor oameni. Odată ce ați descoperit care sunt trăsăturile caracteristice pentru dumneavoastră, vă aflați în poziția de a ști ce anume va da rezultate și când. De asemenea, identificați domeniile în care ați avea nevoie de progrese.

Echilibrul personal

O altă modalitate de a prelua controlul asupra vieții dumneavoastră constă în a vă întreba care sunt experiențele ce o definesc. Din ce în ce mai mult se vorbește despre atingerea unui echilibru în viață, dar ce înseamnă mai exact echilibrul? Este vorba de o distribuire echilibrată a timpului — pentru iubire, muncă, odihnă, fără a cheltui prea mult timp pentru una dintre acestea? Sau este vorba de a avea un echilibru al intereselor? Sau ambele?

Ca formatori NLP, am observat că două procese au o importanță deosebită în acest caz. Primul, tiparul cotidian, are un efect cumulativ asupra noastră, fie că ne gândim la asta sau nu. Așadar, procesul constă în analizarea acestor scheme repetitive. Iar al doilea, întrebați-vă dacă acest tipar este într-adevăr ceea ce vă doriți. Sunt suficiente aceste tipare pentru a vă construi viitorul?

Lumea dumneavoastră

NLP ne oferă instrumentele necesare înțelegerii evenimentelor și a modului în care ne raportăm la ele. A patra dimensiune a succesului este lumea personală și felul în

care interacționați cu ea. Am putea spune că asta implică analiza celorlalte dimensiuni. Oamenii nu își duc existența izolați unii de ceilalți, ci se integrează unor sisteme din ce în ce mai complexe: relații familiale, de prietenie, grupuri culturale. Însă orice persoană este un sistem de sine stătător, ce dezvoltă interacțiuni fizice, emoționale și procese mentale și toate acestea se pot eficientiza cu ajutorul mijloacelor de perfecționare ale NLP.

Propria persoană

A cincea dimensiune este chiar sinele. Cum este relația cu propria persoană? Știți deja importanța unui bun profesor, fie el prieten, părinte sau superior. Modul său de a fi influențează modul nostru de a învăța, relația se bazează pe înțelegere și suport, încurajare și aprecierea eforturilor. Un bun pedagog se folosește de mai multe metode de predare, explică de câte ori este nevoie și împarte sarcinile în așa fel încât rezultatele dorite să poată fi atinse.

Se aseamănă acest tip de relație cu cea pe care o aveți cu sinele dumneavoastră? Majoritatea oamenilor „sar” peste unele puncte. De câte ori vă subminați încrederea în forțele proprii? Sau vă minimalizați succesele greu obținute? Gallwey l-a numit „Sinele 1”, Freud „Supraeu”. Ambii se refereau la faptul de a ne judeca pe noi înșine și de a ne impune reguli. Această abilitate poate fi și utilă, însă când devine predominantă în dialogul nostru intern, consecințele sale constau, printre altele, în diminuarea încrederii în sine. Așadar, felul în care vă comportați cu dumneavoastră are un impact serios asupra calității rezultatelor și aspirațiilor pe care le-ați putea avea.

Odată ce ați înțeles influența celor cinci dimensiuni, aveți un punct de pornire pentru ceea ce doriți să schimbați și resursele ce vă permit să acționați. Atunci când găsiți o metodă ce vi se pare a fi potrivită pentru nevoile dumneavoastră, puteți nota pe un caiet, în care să țineți evidența progreselor și observațiilor personale spontane.

CAPITOLUL 7

Potențialul personal

POTENȚIALUL NU ESTE O CANTITATE FIXĂ. Termenul provine din latină, *potentia* însemnând putere sau abilitate. Potențialul este, prin urmare, capacitatea de a învăța și a se dezvolta proprie fiecărei persoane.

Există, într-adevăr, câteva limite asupra cărora nu avem controlul: am menționat deja înălțimea care este determinată genetic. De asemenea, există unele înclinații naturale pentru anumite domenii. Dar una dintre cele mai importante descoperiri ale NLP este că, dacă ceva poate fi descris, atunci poate fi și învățat. Asta nu înseamnă că putem deveni automat atleți la Olimpiade, magnați de afaceri sau campioni mondiali la șah. Însă este adevărat că ne putem îmbunătăți abilitățile atletice, perspicacitatea în afaceri sau strategia la jocul de șah — *dacă* ne dorim asta.

Sunt câteva lucruri pe care le putem încerca pentru a ne dezvolta potențialul:

1. Atunci când dorim ceva realmente să îl setăm drept obiectiv.

2. Să strângem informații, atât interne, cât și externe, despre cei cu rezultate extraordinare în acel domeniu.
3. Fragmentarea scopului în mai multe etape, pentru a micșora distanța între starea curentă și cea dorită.
4. Menținerea cursului de acțiuni fie prin suport extern și coaching, fie prin autoîncurajare și autoformare.
5. Fiecare pas înainte reprezintă o recompensă în sine. Cei ce se descurcă excelent la ceea ce fac deseori nu par să depună un efort deosebit. După cum spune Gallwey în *The Inner Game of Work*, „Doar atunci când mă simteam bine reușeam să și muncesc bine și să îmi aduc contribuția”.

În anii '70, fiind antrenor de activități sportive, Gallwey a înțeles ce rol important au gândurile și sentimentele asupra performanțelor. A descoperit că rezultatele sunt mult îmbunătățite reducând la minimum comentariile, atât externe, cât și interne, propriile gânduri ale sportivilor, și în același timp încurajând potențialul. Nu putem ști de cât anume suntem capabili, însă putem să ne dezvoltăm semnificativ, dacă avem condițiile necesare.

Când vă gândiți la ceea ce vă doriți, există două aspecte care v-ar putea limita: să fiți exagerat de optimist (visați să câștigați la loterie sau după o primă întâlnire vă gândiți deja la căsătorie) sau exagerat de pesimist (nu voi fi niciodată în stare să...). Verificați cum stau lucrurile în realitate. Întrebați-vă:

- Ce anume ar trebui să se întâmple să pot face asta?
- Ce anume mă face să cred că nu sunt în stare de asta?

Aceste întrebări ar putea anula fanteziile neraționale pe de-o parte, precum și prudența exagerată, de pe altă parte.

După ce a absolvit colegiul de artă, Sarah lucra într-un studio de design. Visa că va avea mult succes și că își va deschide propriul studio. Astfel de gânduri îi făceau ziua suportabilă, în timp ce lucra la proiecte ce i se păreau plictisitoare și inferioare talentului său. Nu se gândise că își va câștiga traiul din etichete pentru conserve de roșii. Avea reverii despre clienți importanți cu proiecte captivante ce plecau cu un logo ce ajungea faimos în toată lumea. Însă, destul de des, ceva o readucea la realitate și atunci realiza cât de departe era rutina zilnică de cariera magică la care visa. Fie că era prea optimistă, fie prea pesimistă, nimic nu părea să se schimbe.

În cele din urmă, s-a decis să apeleze la coaching și astfel l-a întâlnit pe Ian. Când acesta a întrebat-o dacă scopul ei de a fi un designer de succes este unul realist, Sarah nu a știut ce să răspundă. Știa doar că a avut rezultate bune în colegiu și fusese selectată dintr-un număr mare de candidați la slujba pe care o avea. Nu avea nicio idee despre oportunitățile de avansare și fusese de câteva ori muștrată pentru că depășise termenul de predare.

În timp ce participa la coaching, un pas important a fost momentul în care Sarah a decis să solicite o întrevedere cu directorul studioului pentru a cere feedback despre activitatea ei. Un altul a fost să înceapă să lucreze independent în timpul liber pentru a-și afla limitele.

Întâlnirea cu directorul a fost de ajutor pentru a stabili ce anume avea nevoie să perfecționeze pentru a avansa în ierarhie și pentru a înțelege mai bine care erau obiectivele manageriale. În același timp, Sarah a realizat că își dorește să lucreze la proiecte cu un impact mai mare și

s-a decis să se specializeze în design pentru cărți. Un prieten a prezentat-o unui editor, care i-a apreciat portofoliul și i-a cerut niște mostre pentru diferite cărți.

Faptul de a fi realizat ceea ce își dorește cu adevărat a fost un pas decisiv pentru Sarah. A ajutat-o să privească lucrurile în mod realist: o carieră independentă presupune eforturi și riscuri, astfel că a hotărât să păstreze slujba pentru a-și construi relații în domeniu. Însă a devenit clar care este obiectivul pe termen lung.

Sarah trecea de la fantezie la disperare. Un alt mod prin care ați putea să vă puneți bariere este acela de a avea planuri prea modeste. Este mai comod să avem speranțe modeste și ușor de realizat. Dacă următorul scop este o mașină mai mare și mai scumpă, sau o promovare, este foarte posibil să reușiți să le îndepliniți, însă, în același timp, este foarte posibil să nu realizați că ați fi putut obține altceva și mai important, și mai satisfăcător. Noua mașină poate că ascunde nevoia de un stil de viață mai stimulant. Dacă aveți noroc, o umbră de dezamăgire după bucuria inițială vă va spune că la mijloc era vorba despre altceva. Poate că aveți nevoie de o săptămână la schi...

Datorită felului în care ne reprezentăm intern acțiunile și visurile, este evident că le putem alinia astfel încât să le transformăm în realitate. Însă dacă visurile sunt limitate și ceea ce putem face va fi pe măsură. Ne limităm potențialul.

Pentru a depăși această dilemă trebuie să treceți de dorințele imediate, pentru a descoperi aspirațiile profunde. Uneori, o mașină nouă nu înseamnă nimic mai mult decât o mașină nouă, dar alteori reprezintă mult mai mult și nu este chiar atât de greu să descoperiți ce anume.

Paul s-a înscris la cursul lui Wendy deoarece prietena lui dorea „să se așeze la casa ei”. Deși avea calificare de electrician, își schimbase slujbele foarte des, explicând că era mereu în căutare de o provocare nouă: de îndată ce învăța să se descurce bine la o slujbă, simțea că e momentul să meargă mai departe. Schimbarea era pasiunea lui. Acum dorea să se mute în Australia, un nou continent, o nouă emisferă, așa da schimbare! Deși prietena lui era de acord cu mutarea, își făcea griji ca, nu cumva, după câteva luni, să fie nevoită să se mute din nou. Își dorea o casă stabilă, șansa de a avea o carieră și de a avea o căsnicie și copii.

Wendy l-a întrebat ce reprezintă pentru el această mutare.

„Păi, îmi dă ocazia pentru un pic de diversitate.”

„Și ce anume înseamnă diversitatea pentru tine?”

„Înseamnă o nouă provocare — ceva nou pentru a-mi testa priceperea.”

„Și cu ce te ajută acest lucru?”

„Îmi demonstrează că sunt bun la orice.”

„Și «a fi bun la orice» ce înseamnă pentru tine?”

„Este dovada că tatăl meu s-a înșelat când a spus că sunt un leneș ce nu va face niciodată nimic.”

Paul a rămas foarte surprins de ceea ce tocmai spusese. Nu procesase răspunsurile și astfel a ajuns la o problemă importantă de identitate. Acest nou plan, ca și cele precedente, era o nouă încercare de a-și demonstra capacitățile, în ciuda părerii foarte proaste a tatălui său.

Continuând coaching-ul, a reușit să facă distincția între ce trebuia să facă pentru a-și întări încrederea în sine și ceea ce dorea cu adevărat de la ocupațiile și relația sa. În plus, relația cu tatăl său a început să fie una mai asertivă.

EXERCITIU:
DESPACHETAREA VISELOR

1. Gândiți-vă la o dorință anume și întrebați-vă:
Ce ar însemna pentru mine dacă aş obține (x)?
Repetăți întrebarea până ce nu mai găsiți un alt
răspuns: foarte probabil ați ajuns la un scop
foarte important pentru dumneavoastră.
 2. Acum gândiți-vă din nou la ceea ce vă doreați:
este acesta singurul mod de a vă îndeplini
obiectivul profund? Cum altfel ați putea să
ajungeți la el? Cunoscând care este scopul final,
doriți în continuare acel lucru?
-

„Despachetând” dorințele în acest mod, veți afla spre ce anume vă îndreptați și de ce. Poate că veți dori în continuare casa mai mare, mașina cea scumpă sau promovarea, însă dacă vreuna dintre acestea se leagă de ceva mai profund, puteți lua în calcul pe viitor diferite alte abordări. Un scop clar este unul care poate fi urmărit. Reluați secțiunea condițiilor de formulare corespunzătoare de la p. 91 pentru a vă asigura de șansele reale ale obiectivelor dumneavoastră.

Căutați mai mult

Una dintre temele acestei secțiuni s-a referit la recunoașterea a ceea ce dorim cu adevărat fără a ne impune singuri

limite. O metodă prin care să verificați dacă vă autolimitați ar fi să vă doriți mai mult. Sporindu-vă ambițiile, puteți testa dacă doriți într-adevăr lucrul la care vă gândiți sau dacă acesta de fapt este doar o părțică din obiectivul real — iar astfel puteți afla multe despre ceea ce vă înfrâna.

Ce înseamnă „mai mult”? Poate fi vorba de cantitate. Ați prefera să câștigați încă o mie pe an sau de fapt mult mai mult de atât? O mie ar putea fi „suficient”, un pic mai mult confort, mai puține griji la sfârșitul lunii. Dar cinci mii, zece, douăzeci, o sută de mii v-ar permite să vă schimbați complet stilul de viață. Ce anume vreți cu adevărat? Dacă este vorba doar de încă o mie pe an va fi ușor să vă hotărâți. Însă dacă v-ați cenzurat inconștient adevăratele dorințe, este important să știți acest lucru.

„Mai mult” poate să însemne și „mai bine” în termenii calității. „Aș vrea să petrec mai mult timp cu familia mea” nu presupune doar câteva ore în plus în fața televizorului. Înțelegând că este vorba de calitatea timpului petrecut împreună, ați putea redistribui orele pe care le aveți la dispoziție, dacă nu există posibilitatea de a obține unele în plus. Un cuplu ce dorea „să petreacă mai mult timp împreună” a realizat că o mare parte din timpul care îl aveau la dispoziție era dedicat treburilor casnice, astfel că au decis să angajeze o persoană care să se ocupe de curățenie, pentru a salva acele ore importante pentru cuplu.

Mai mult ar putea fi o alegere de tipul „și-și” în loc de „ori una-ori cealaltă”. Discutând despre nevoia de a câștiga mai mult timp împreună și înțelegând că își sacrifică relația pentru a avea o casă curată, cuplul de mai sus a ajuns la o concluzie de tipul „și-și”.

În sfârșit, mai există o metodă pentru a verifica dacă vă impuneți limite. Când vă simțiți blocat sau nu reușiți să vă atingeți potențialul, folosiți următoarele întrebări:

1. Ce anume vă oprește (să vă atingeți scopul)?
2. Ce s-ar întâmpla dacă ați reuși (să vă atingeți scopul)?

Din experiența noastră, oamenii știu exact ce anume îi oprește, însă este foarte probabil să treacă peste motivul real sau chiar să îl ascundă de ei înșiși. Aceste două întrebări ne permit să ieșim din impas pentru a trece la acțiune.

Ce anume vă oprește?

Uneori este vorba de ceva practic și este mai ușor de recunoscut. Să luăm un exemplu: două persoane cu visuri foarte diferite.

- Nu pot să merg la Roma.
- Ce anume te oprește?
- Nu am bani.
- Nu pot să-mi duc la bun sfârșit invenția.
- Ce anume te oprește?
- Nu am suport financiar.

Chiar și în aceste cazuri, dezvăluirea motivului vă permite să mergeți mai departe.

Nu pot să merg la Roma deoarece nu am bani — încă. Dacă chiar vreți să mergeți, puteți să începeți să puneți bani deoparte, planificând în cât timp veți reuși să aveți suma necesară. Doar adăugând „încă” ați deblocat deja problema pentru a explora cum anume să o rezolvați.

Nu pot să-mi duc la bun sfârșit invenția, deoarece nu am suportul financiar — încă. Ce trebuie să faceți pentru a-l obține? Unde ați putea merge? Pe cine ați putea întreba? Cunoașteți pe cineva care ar putea ști?

În ambele exemple problema a devenit o întrebare deschisă despre o viitoare stare în care se va fi soluționat. Presupunând că ajungeți la Roma, cum veți fi obținut banii? Presupunând că ați terminat invenția, cum ați fi obținut banii de care era nevoie?

Analizând situația astfel, ajungeți la întrebări mai îndrăznețe:

- Există cumva posibilitatea să merg la Roma fără bani?
- Există cumva posibilitatea să-mi duc la bun sfârșit invenția fără suport financiar?

Chiar dacă răspunsul este „nu“, veți fi privit supozițiile inițiale (pentru a vizita Roma este nevoie de bani, pentru a termina invenția este nevoie de susținere financiară). Poate aveți posibilitatea de a vă angaja sau de a stabili un consorțiu cu alți inventatori? Sau ați putea să faceți schimb sau să împărtășiți informații cu alți specialiști?

Răspunsul la „Ce mă oprește?“ poate reprezenta un blocaj de autoapărare creat inconștient, pentru a evita consecințele neplăcute.

- Nu pot să merg la Roma.
- Ce te oprește?
- Mi-e teamă că mama mea, care este bolnavă, ar putea să moară în timpul acesta și nu mi-aș ierta-o niciodată.

Sau ar putea fi:

- Nu pot să merg la Roma.
- Ce te oprește?
- Dacă îmi cheltui toate economiile, rămân fără bani de rezervă pentru cazuri de urgență și asta mă sperie.

Ce s-ar întâmpla dacă ați face-o?

Este o întrebare foarte indicată atunci când nu înțelegeți cum de nu faceți un lucru care „este evident” în avantajul dumneavoastră. Poate că relația în care vă aflați nu merge tocmai bine, iar prietenii vă întreabă de mult timp de ce nu îi puneți capăt. Sau poate că ați cumpărat diverse cărți pentru diete și v-ați înscris deja într-un club de slăbit, însă, fără să știți cum, tot amânați începutul curei. Nu vă oprește nimic în mod concret — deja v-ați întrebat dacă este vorba despre asta. Însă, ceva este, altfel ați fi trecut la acțiune. Poate că vă împiedică ceea ce anticipați că se va întâmpla după ce vă veți fi atins scopul.

- Cred că ar trebui să ne despărțim, însă nu o fac.
- Ce s-ar întâmpla dacă v-ați despărți?

Poate că vă gândiți că, deși lucrurile nu merg atât de bine în relație, vă este prea frică să rămâneți singur sau să căutați un alt partener. Dacă ar fi să luați această decizie, ar fi de asemenea nevoie să vă gândiți cum anume ați rezolva problemele anticipate. Vă puteți proteja dinainte, diminuând temerile, și în același timp să faceți acel pas al schimbării.

- Vreau să slăbesc dar se pare că tot amân.
- Ce s-ar întâmpla dacă ați slăbi?

Pe de o parte, a scădea în greutate este avantajos din punct de vedere estetic și al sănătății, însă poate că vă imaginați că veți părea mai vulnerabil la locul de muncă, sau poate ați trezi sentimente de gelozie sau invidie partenerului sau prietenilor. Sau poate că în familia dumneavoastră mâncarea a fost un mijloc principal de recompensă și astfel aveți același comportament. Sau vă este dificil să refuzați prânzurile de afaceri și cocktailurile de seară.

Cu ce anume ați înlocui delicatesele culinare atunci când doriți să vă delectați cu ceva? Întrebându-vă acest lucru veți găsi noi variante pentru a aborda problema.

Pot fi mai multe maniere prin care ne restrângem potențialul: presupuneri, concluzii trase din experiența anterioară, consecințe anticipate, frica de eșec. NLP ne oferă posibilitatea să descoperim care sunt implicațiile profunde și poate acorda sprijinul necesar pentru dezvoltarea potențialului mai mult decât ne-am fi imaginat noi înșine.

EXERCIȚIU:

ATINGEREA OBIECTIVULUI

1. Gândiți-vă la un obiectiv pentru îndeplinirea căruia ați făcut progrese modeste sau niciun progres. Întrebați-vă:
 - Ce anume mă oprește să îndeplinesc acest obiectiv?

- Ce s-ar întâmpla dacă aş îndeplini acest obiectiv?
 - 2. Enumerați problemele practice și emoționale (întocmiți o listă) care v-ar putea împiedica să vă îndepliniți obiectivul.
 - 3. Acum enumerați rezultatele așteptate și descrieți cum v-ați simți dacă ați îndeplini obiectivul propus.
-

CAPITOLUL 8

Stilul personal

PENTRU A DESCOPERI CARE ESTE stilul personal și pentru a înțelege eficiența și limitările sale puteți să vă ajutați de cel puțin trei instrumente NLP: modelarea, metaprogramele și acuitatea senzorială.

Modelarea

După cum am văzut în Capitolul 3, modelarea reprezintă esența NLP, atât din punct de vedere istoric, cât și datorită beneficiului pe care îl generează. Întrebarea esențială este: „Cum anume fac eu/ceilalți acest lucru?” Pentru a cunoaște stilul personal este nevoie să vă automodelați: să fiți în același timp cel observat și cel care observă modul în care realizați diferite lucruri. Fiecare dintre noi are un profil unic de comportamente, atât interne, cât și externe.

Pe măsură ce veți răspunde la acest gen de întrebări, veți realiza care sunt punctele dumneavoastră forte și cele slabe. Însă luați în considerare faptul că, de multe ori, aceste judecăți pot deveni piedici.

EXERCIȚIU: **STILUL DUMNEAVOASTRĂ UNIC**

Notați diferite particularități specifice dumneavoastră. Folosiți lista de mai jos pentru a începe:

- Sunt cu adevărat bun la...
 - Îmi este ușor să...
 - Când am o sarcină de rezolvat modul în care o abordez este să...
 - Îmi este greu să...
 - Îmi place să...
 - Urăsc să...
 - Mă îngrijorează...
 - Nu sunt foarte bun la...
 - Am fost lăudat pentru...
-

Pentru a găsi informațiile relevante profilului dumneavoastră puteți reveni la Capitolul 3. Spre exemplu:

- Care sunt sistemele dumneavoastră de reprezentare predominante?
- Care sunt submodalitățile cele mai influente pentru dumneavoastră?
- Unde vă plasați în mod firesc pe axa metaprogramelor?

Oamenii de succes sunt conștienți de propriul stil: se folosesc de priceperile dobândite și evită situațiile în care nu sunt competenți. Însă, de asemenea, caută să își îmbunătățească abilitățile, reîncadrând slăbiciunile drept semnale pentru autoperfecționare.

Una dintre moștenirile epocii puritane este faptul că mulți oameni consideră că este, într-o oarecare măsură, o greșeală să profităm de calitățile pe care le avem și să evităm să acționăm în domenii în care nu ne pricepem: altfel spus, este ca și cum am avea o responsabilitate morală de a ne strădui din răspuțeri să ne încercăm forțele cu lucruri dificile, în loc să ne folosim energia în alt scop. Este ca și cum am diminua importanța lucrurilor la care ne pricepem sau pe care le considerăm ușor de făcut — de parcă ar fi mai puțin valoroase. Cu toate acestea, am observat că persoanele care excelează la ceea ce fac nu par să depună un efort considerabil, chiar dacă își dau tot interesul, ci percep activitățile respective ca fiind ușoare.

Este realmente util să cunoașteți la ce anume sunteți priceput și cum anume faceți asta, după cum trebuie să știți și lucrurile la care nu excelați — dacă reușiți să evitați cadrul de învinovățire — pentru a aplica abilitățile și a vă îmbunătăți și completa stilul personal, dacă asta este ceea ce doriți, deși nu sunteți, din punct de vedere moral, obligat să o faceți.

Să exemplificăm.

Unul dintre prietenii noștri este avocat. Este atent, meticolos, ordonat, o persoană foarte agreabilă și foarte bun la ceea ce face, însă are tendința de a se autoeclipsa. Unul dintre principalele lui hobby-uri este arheologia care

presupune grijă, atenție și meticulozitate. La sfârșitul săptămânii îi face plăcere să își folosească aptitudinile naturale cercetând zonele înconjurătoare. Pasiunea sa îi oferă prilejul de a-și exprima punctele forte într-un alt mod. De ce nu?

Prin contrast, o doamnă la 40 de ani a venit la noi s-o ajutăm, prin coaching, să-și găsească o nouă direcție în viață. Încă de la început, rolul ei a fost să îi ajute pe ceilalți, la început fără nicio formare, apoi ca asistent social specializat. În momentul în care a apelat la coaching avea în grijă sa o echipă de angajați dintr-un cămin. Avusese rezultate bune cu tinerii fără adăpost, însă îi era mai dificil să organizeze echipa de la cămin și se îngrijora de următoarea ieșire de team-building.

Am ajutat-o să identifice profilul stilului său, iar imediat după aceea a realizat că îi face mai mare plăcere să lucreze cu câte o persoană — atât dintre clienții săi, cât și cu angajații de la cămin — pentru a reuși să încurajeze progresele personale. Nu își dorise niciodată să devină manager, însă fusese desemnată în mod firesc deoarece era eficientă, rațională și comunica bine cu ceilalți.

Când Ian a întrebat-o ce simte în legătură cu provocările cărora trebuie să le facă față, ea a răspuns: „Mă înfior, exact ca atunci când mama mi-a spus că nu sunt bună de nimic.” Critica repetată și atitudinea de reproș permanentă au făcut-o să înțeleagă că mama sa fusese foarte nefericită și, foarte probabil, nu foarte sănătoasă mental, însă aceasta nu a fost suficient. În cariera sa a avut parte de mai multe situații conflictuale pe care considera că trebuie să învețe să le accepte, la fel ca și criticile.

Pentru această clientă unul dintre rezultatele coaching-ului a fost să realizeze că nu trebuie să se plaseze mereu „în prima linie”: nu este nevoie să se expună provocărilor continue, criticilor sau subevaluărilor. Înțelegând la ce

anume este pricepută, a decis să caute un alt loc de muncă ce i-ar permite să își folosească atuurile, în loc să își forțeze slăbiciunile.

Cel mai important pentru ea a fost să accepte faptul că stilul personal nu are legătură cu problemele morale: este doar o alegere. Ar fi putut să schimbe sentimentele pe care le trăia în contextul echipei? Folosind instrumentele NLP, răspunsul este „Da”. Dar în acest caz a fost mult mai eliberator pentru ea să decidă că nu mai este nevoie să dovedească nimic. Mai târziu s-a întors, mult mai fericită cu rolul său de consultant personal, pentru a rezolva problemele din trecut.

Metaprogramele

Există și cazuri în care recunoaștem că stilul personal ne împiedică să obținem ceea ce dorim. Fiecare stil are propriile limite, iar cealaltă cheie pentru a obține succesul este să înțelegem că uneori trebuie să ne eliberăm de aceste limite.

Tatăl lui Wendy obișnuia să spună: „Cu toții avem slăbiciunile priceperilor noastre.” În termeni NLP se referea la metaprograme (Capitolul 3). Un mod de abordare sau un stil poate fi adecvat unei situații, dar nu și alteia. Inginerului ce lucrează foarte bine cu detaliile fine s-ar putea să îi fie dificil să privească imaginea de ansamblu. Preferă să prelucreză bucățele mici de informație și în anumite circumstanțe este posibil ca aceasta să devină o limită. Multe persoane care au obiceiul să îi ajute pe alții pun nevoile personale pe planul secund, ceea ce poate duce la suprasolicitare și epuizare, sau chiar la resentimente

nerecunoscute, ce se pot exprima printr-o autorecompensare de genul supraalimentării. Pe termen lung, ceea ce îi face să fie foarte buni la ceea ce fac, în NLP se numește sortare (filtrare) prin prisma altora (sorting by other), are consecințe de erodare dramatice. Pentru fiecare dintre metaprogramele descrise în Capitolul 3 puteți găsi avantaje și dezavantaje. Întrebați-vă care sunt metaprogramele preferate și, ca rezultat, care sunt punctele slabe și cele forte.

Odată ce ați identificat limitele priceperilor dumneavoastră, aveți posibilitatea să decideți ce anume vreți să schimbați și să învățați. Țineți cont de feedbackuri și experimentați cum doriți să deveniți. Metaprogramele sunt legate de obișnuințe, însă obișnuințele se învață, nu sunt ireversibile. Primul pas pentru a avea mai multe opțiuni constă în conștientizarea modului în care funcționați.

De exemplu, dacă folosiți sortarea (filtrarea) prin prisma altora (p. 82), ați putea folosi una dintre următoarele strategii pentru a induce schimbarea:

- Întrebați-vă dacă vă amintiți mai degrabă de nevoile și drepturile personale în anumite situații decât de cele ale celorlalți.
- Întrebați-vă dacă există numiți factori care vă determină să fiți o persoană rezervată, modestă — de exemplu, modul în care este formulată o solicitare sau o instrucțiune, tonul vocii în momentul în care vi se cere să faceți ceva, modul în care vă imaginați că ar decurge lucrurile dacă ați răspunde „Nu”.
- Derulați scenarii din trecut, imaginându-vă cum altfel ar fi fost situația dacă ați fi dat mai multă importanță propriilor nevoi.

- Ce alegeri ați fi putut face pentru a reflecta acest lucru?
- Gândiți-vă la situații ipotetice din viitor și construiți scenarii posibile cu mai multe răspunsuri diferite ce au în comun considerarea propriilor nevoi.

Acuitatea senzorială

Una dintre temele recurente din NLP este importanța a ceea ce se petrece în noi și în jurul nostru. NLP numește aceasta acuitate senzorială. Putem acționa eficient doar dacă dispunem de informații detaliate, precise și concrete despre contextul curent.

Acuitatea senzorială se dezvoltă atât în ceea ce privește evenimentele exterioare, cât și trăirile interioare. Ne-am obișnuit cu faptul că reușim să procesăm foarte rapid informații detaliate, majoritatea înregistrate de inconștient. Înclinarea capului, o fracțiune de schimbare a expresiei faciale sau a culorii feței, ritmul de mers al unui trecător, felul în care-și ține umerii, inflexiunile vocii — toate sunt surse de informație.

Pentru a ne dezvolta o abilitate este nevoie să creștem gradul de conștientizare — să ne concentrăm atenția asupra unei informații și să căutăm să o completăm. La fel stau lucrurile și în ceea ce privește stilul personal. Faptul că observați cum anume realizați un lucru, fie că este intern sau extern, vă oferă posibilitatea să faceți mai mult din ceea ce faceți eficient — și chiar să vă perfecționați. De asemenea, vă poate ajuta să schimbați ceea ce nu merge la fel de bine identificând cele mai mici și mai ușoare modificări ce ar aduce îmbunătățiri.

Una dintre marile descoperiri ale NLP este faptul că schimbarea poate fi ușoară. NLP nu este de acord cu ideea că „nu se poate obține nimic fără trudă”. Schimbarea necesită sârguință, dar poate fi surprinzător de simplă, la fel cum este folosirea scripetelui potrivit pentru a ridica o piatră foarte mare. După ce nu vă veți mai gândi la propria persoană, la potențialul dumneavoastră și la modul în care funcționați ca fiind ceva deja determinat, schimbarea va părea ca orice altă ajustare pe care o faceți în mod obișnuit. Cu cât aveți mai multe detalii despre stilul curent, cu atât va fi mai ușor să îl modelați.

CAPITOLUL 9

Echilibrul personal

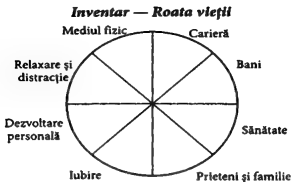
Roata vieții

ANALIZÂND ACTIVITĂȚILE dumneavoastră curente ca și cum le-ați pune într-o balanță, puteți evalua dacă vă este convenabilă relația dintre ceea ce este momentan și ceea ce ați dori să fie în timp.

În NLP coaching folosim un exercițiu numit Roata vieții: este un mijloc foarte ușor pentru a vă evalua gradul de satisfacție în legătură cu mai multe domenii ale vieții dumneavoastră. Există mai multe categorii, însă cele prezentate în continuare pot surprinde cu acuratețe cele mai semnificative aspecte ale existenței dumneavoastră.

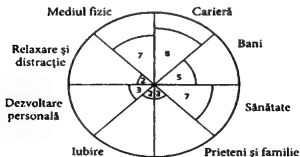
EXERCIȚIU: CERCUL LIBER

Considerând centrul cercului ca fiind 0 și marginea sa 10, trageți o linie pentru fiecare categorie pentru a delimita nivelul de satisfacție corespunzător.



Într-o lume perfectă, probabil că echilibrul și împlinirea ar fi același lucru și am avea, fără îndoială, numai 10 de jur împrejur. Realitatea este totuși diferită. Nu uitați, nu este vorba despre cum ați dori să fie: aceasta este o reprezentare grafică a modului în care percepeți realitatea în momentul de față.

Mai jos aveți un exemplu completat de unul dintre clienții noștri:



Cei din jurul său îl considerau „un om de succes”, însă el nu era mulțumit de viața sa. Odată ce a completat cercul a fost ușor de înțeles motivul. Astfel că a decis ce anume avea nevoie să facă. Începând să dea mai multă atenție vieții personale, a realizat rapid că se simte mult mai bine. Atunci când balanța este în dezechilibru sentimentele noastre reflectă această lipsă de armonie. O creștere, de exemplu, de la 2 la 4, în oricare dintre domenii produce o satisfacție generală și un sentiment de împlinire de sine.

Schimbări în echilibrul vieții

Mergeți direct la țintă: întrebați-vă unde este problema și acceptați schimbarea:

1. Întrebați-vă: „Ce anume vreau?”
2. Asigurați-vă dacă este adevărat: „Chiar asta vreau?”
Adesea, răspunsul va fi diferit — poate mai mult, poate mai puțin. La început, răspunsul ar putea fi „Vreau o promovare”, apoi, meditănd la ceea ce vă lipsește cu adevărat ați putea spune „De fapt, ceea ce vreau este să scap din rutina în care am intrat și să am o slujbă mai interesantă”. Promovarea nu este singura cale pentru a face asta, astfel că s-ar putea să aveți mai multe alternative din care să alegeți.
3. Gândiți-vă „La ce anume din viața mea nu dau suficientă atenție în acest moment? Ce anume nu apreciez cât ar trebui?” Dacă răspunsul influențează concluzia despre ceea ce doriți cu adevărat, faceți schimbările necesare pentru a include și acest aspect. De exemplu, dacă spuneți că aveți nevoie de mai mult timp liber, însă obișnuiți să vă implicați în multe proiecte deoarece vă fascinează multitudinea de posibilități, probabil că nu

acordați suficientă atenție consecințelor acestor decizii. Vă împiedicați să obțineți ceea ce doriți. Cum așa?

4. Determinați „Care este cel mai ușor pas pe care pot să îl realizez acum, astăzi sau săptămâna aceasta în direcția dorită?” După ce l-ați găsit, convingeți-vă că o să îl și puneți în aplicare. Dacă aveți un jurnal, consemnați-l. Dacă lucrați cu liste „de rezolvat”, includeți-l. Dacă vă este mai ușor, imaginați-vă îndeplinind acel prim pas. Când întâlniți obiecții căutați să înțelegeți unde anume duc acestea. Ar putea fi vorba de diferite strategii dintre care unele pot fi mai indicate decât altele, fiți flexibil. Dacă va trebui să repetați acțiunea, imaginați-vă efectele succesive, mai ales dacă ar deveni o obișnuință. Cum vă veți simți peste o săptămână? Dar peste o lună? Dar peste un an? Dar peste cinci ani, cu acest pas mic care va schimba cum faceți ceea ce faceți? Imaginați-vă cât de mult veți aprecia diferența pe care o veți determina.

5. Stabiliți-vă un termen pentru a reanaliza echilibrul personal, fără să fie nevoie de o schimbare care să sugereze asta. Poate fi o dată pe lună, sau de două ori pe an, sau într-o zi anume (de ziua nașterii, Anul Nou?). O privire retrospectivă asupra situației, realizată periodic, poate fi un obicei extrem de util pentru a ști cum stau lucrurile, pentru a avea cât mai multe informații asupra cărora să lucrați. Este vorba de o activitate ce devine eficientă pe măsură ce o practicați mai des.

Tipare create în timp

Acțiunile noastre au efecte cumulative în timp. Acesta e un principiu deseori ușor de trecut cu vederea.

În urmă cu câțiva ani a murit un bărbat ce lucrase în munții din nordul Scoției mai mulți ani și mergea pe jos mulți kilometri de acasă la serviciu și înapoi. Pe când era tânăr devenise pasionat de copaci și începuse să colecționeze și să planteze puieți. În fiecare zi planta câte unul pe un deal golaș din drumul său, iar în final dealul ajunsese complet împădurit.

Un tânăr a început să fumeze după ce prietenii săi i-au oferit prima țigară în curtea din spatele școlii. Se simțea adult, deși la început nu i-a plăcut gustul. În timp, s-a obișnuit cu el și „a avansat” de la a fuma numai la ocazii, la a fuma câteva țigări pe zi. Peste câțiva ani a ajuns la un pachet pe zi, sau chiar două dacă era tensionat. Pe la 50 de ani fuma trei pachete pe zi, iar îngrijorarea sa a crescut atunci când a observat unele simptome care se temea că ar putea indica un cancer pulmonar. Cum de se întâmplase așa ceva?

Orice tipar se constituie din repetarea, poate de sute sau mii de ori, a unui comportament. Orice schimbare a tiparului poate deveni un nou model de comportament dacă este pus în practică de suficiente ori. Un lucru devine o obișnuință în momentul în care este realizat mai multe zile la rând. Orice obicei bun începe într-o singură zi.

Revizuirea tiparelor

Tot ce este reiterat, în timp, produce rezultate mult mai semnificative decât comportamentul singular. Același lucru este la fel de valabil și pentru comportamentele sau evenimentele ce nu au loc. Unele persoane amână să se relaxeze, să savureze micile bucurii — așteptând să aibă mai mult timp, să câștige mai mulți bani, să fi crescut copiii sau să se

fi pensionat. Ceea ce se întâmplă, de fapt, este să creeze obiceiul de a nu-și oferi momentele de plăcere dorite. Astfel că atunci când trec de o importantă etapă a vieții lor o trec ușor cu vederea și merg mai departe. După un timp ar putea să descopere că nu mai știu cum să se bucure.

Pentru a menține echilibrul în viața dumneavoastră este necesar să verificați echilibrul activităților din prezent, dar și să vă gândiți la consecințele pe termen lung pe care acesta îl poate avea dacă nu îl schimbați.

CAPITOLUL 10

Lumea dumneavoastră

Suntem un sistem ce trăiește într-o lume a sistemelor.

JOSEPH O'CONNOR și IAN McDERMOTT,
Systems Thinking

EFICIENȚA NLP DATOREAZĂ MULT recunoașterii acestei interdependențe. Nimic nu se petrece în izolare, fiecare gând are efectele sale — asupra sentimentelor, asupra altor gânduri, asupra funcționării organismului, asupra acțiunilor concrete sau chiar asupra celor din jur. Fiecare dintre noi este suma unor sisteme interrelaționate și în același timp este o parte din mai multe sisteme din lumea înconjurătoare: familie, slujbă, prieteni, culturi și subculturi, naționalități etc. De aceea, vom analiza mai departe mai multe aspecte ale lumii dumneavoastră dintr-o perspectivă sistemică.

Lumea interioară

Simon este student; și-a luxat încheietura piciorului jucând squash — nimic grav, dar doctorul i-a recomandat să se menajeze câteva zile pentru a se bucura de vacanța de săptămâna viitoare în Spania. Ideea îl deranjează; reușește să se odihnească o zi sau două; în weekend este invitat la un majorat, de unde evident că nu poate lipsi.

Entuziasmul și alcoolul îi abat atenția de la glezna vulnerabilă, de care uită cu desăvârșire. Simon dansează și stă la petrecere toată noaptea. A doua zi se trezește mahmur, iar glezna e umflată și îl doare. De data aceasta repaosul nu mai ajută și se duce din nou la medic: vacanța sa va trebui să fie amânată deoarece glezna va avea nevoie de luni pentru a se vindeca.

De ce i-a fost atât de grav afectată glezna? Organismul se reface în timpul nopții. Când dormim sistemul imunitar intră în funcțiune la capacitate maximă. (De aceea este bine să dormim când suntem bolnavi.) Simon și-a înrăutățit situația forțându-se să danseze și încetinind activitatea sistemului imunitar cu alcool și oboseală.

Tara s-a înscris într-un club local și a început să alerge în fiecare dimineață. Deși se considera începătoare, a observat cu surprindere că reușește să țină pasul cu alergătorii mai vechi ai clubului, care de altfel au și invitat-o să participe la o competiție locală. Antrenamentele au decurs bine, însă în ziua concursului se simțea epuizată, iar picioarele îi păreau „ca de lemn”.

Ceea ce era la început „un pic de distracție” devenise pe nesimțite ceva serios: ca membru al clubului simțea că le datorează celorlalți să aibă rezultate bune și astfel a devenit tot mai neliniștită și se străduia prea mult. Schimbarea atitudinii Tarei a marcat un nou mod de relaționare cu ceilalți, precum și subminarea neintenționată a propriei persoane. Din fericire, echipa avea un antrenor bun și împreună au ajutat-o să-și recapete încrederea pierdută. Urmând un program de antrenament, Tara a reușit să facă progrese, dar antrenorul a asigurat-o că nu este cazul să-și evalueze performanțele în funcție de ceilalți.

Atât Simon, cât și Tara și-au provocat neplăceri din cauza faptului că nu realizaseră sistemele în care se încadrau comportamentele lor. Simon a ignorat ceea ce se întâmplase și a continuat să facă lucrurile pe care și le dorea până în dimineața în care lumea sa se transformă în ceva cu totul diferit în mod neașteptat. Tara s-a simțit presată de așteptările celorlalți și, în consecință, imaginea lor și relația cu aceștia au căpătat o nouă nuanță. Performanța sa s-a îmbunătățit vizibil după ce a schimbat modul în care se simțea în această lume nouă.

Lumea exterioară

Cunoașterea mijloacelor prin care ne construim lumea, precum și relația dintre sistemele ce o determină reprezintă o sursă de putere deoarece această înțelegere aduce cu sine capacitatea de a influența lucrurile.

Doi colegi de birou au devenit prieteni și au început să își petreacă timpul liber ieșind în patru, împreună cu partenerii lor. În timp, ambele familii au ajuns să fie părinți, continuând să se ajute reciproc la nevoie și să își organizeze vacanțele și ieșirile împreună. După câțiva ani, firma la care lucrau și-a deschis un nou sediu într-o localitate apropiată, iar unuia dintre prieteni i s-a propus o mărire semnificativă de salariu dacă acceptă să se mute, ceea ce a și făcut. După ce una dintre familii s-a mutat, cele două cupluri și-au promis că vor păstra legătura și că vor petrece sfârșiturile de săptămână împreună, ca și până atunci. Însă, treptat, vizitele s-au rărit, până când s-a ajuns la un simplu schimb de felicitări de Crăciun și zile de naștere. Ce s-a întâmplat cu acea frumoasă prietenie?

Din nou, răspunsul este sistemic. Niciunul dintre cupluri nu a realizat că prietenia a fost construită și întreținută cu ajutorul circumstanțelor și nu a fost motivată de un sentiment profund de afecțiune. Slujba, partenererele de viață, evenimentele sociale, apoi familia, toate acestea generau interese comune. Atunci când apropierea fizică nu a mai fost atât de comodă, ambele cupluri s-au orientat spre alte prietenii mai ușor de cultivat. Prietenia lor fusese reală, însă se formase datorită unui context ce nu mai era valabil.

Schimbarea unui element din acest sistem a antrenat și alte schimbări. Înțelegerea faptului că schimbarea condițiilor exterioare și nu schimbarea sentimentelor a fost responsabilă de diminuarea relațiilor dintre familii a avut ca efect inițiativa de a restabili legătura. Au decis să petreacă împreună două weekenduri pe an, la Londra, fără copii, pentru a-și petrece timpul ca înainte. Astfel că au început un nou capitol din prietenia lor.

În schimb, Gary, un tânăr care a lucrat un an de zile după absolvirea colegiului într-o firmă mare de asigurări, pare că a înțeles intuitiv cum anume să mențină legătura într-un sistem chiar fiind departe de el. Gary a decis că nu este un moment mai bun pentru a călători în jurul lumii decât cel prezent. A petrecut șase luni în Australia în vizită la diferite rude și încă șase luni lucrând în diverse alte colțuri ale lumii. În acest timp, a păstrat legătura cu foștii săi colegi de lucru pentru ca la întoarcere să poată reveni la firma în care a lucrat. Astfel că și-a propus să comunice periodic prin e-mail cu aceștia și, pentru a nu-și ieși din mână, a lucrat și la alte companii de asigurări. La sfârșitul vacanței, fostul său șef îl informează de un loc liber la care poate să aplice având în vedere experiența sa diversificată, ceea ce s-a și întâmplat.

Gary a înțeles faptul că a intrat într-un sistem în primul său an de lucru și că va avea nevoie să păstreze o legătură pentru a se putea întoarce. De asemenea, a avut în vedere propria evoluție profesională și a acumulat noi informații în domeniul său, deși plecase cu alte obiective.

EXERCIȚIU:

CUM V-AȚI CONSTRUIT PROPRIA LUME

1. Găsiți un exemplu, în experiența dumneavoastră anterioară, de obiectiv pe care vi l-ați propus și nu a ieșit așa cum vă doreați sau cum vă așteptați.
 2. Analizați ceea ce s-a petrecut, din punctul de vedere al diferitelor sisteme implicate, atât cele externe, precum familia, prietenii și colegii, cât și cele interne, precum sănătatea și starea de spirit.
 3. Cum au interacționat aceste sisteme și cum s-au influențat unul pe altul? Având în vedere aceste interacțiuni, cum altfel ați putea proceda dacă aceeași situație s-ar repeta în viitor?
-

Mai multă atenție

Devenind mai conștient de ceea ce se petrece, atât pe plan intern, cât și extern, veți dobândi mai multă eficiență.

Mulți oameni s-au obișnuit să ignore informațiile generate intern, însă acestea reprezintă una dintre sursele de informație cele mai importante. „Senzația” că ceva este puțin diferit într-o situație familiară, sau că nu vă simțiți în largul dumneavoastră cu o persoană abia cunoscută, sau vaga împotrivire pe care o ascunde un „da” spus fără convingere la adresa unei propuneri — toate acestea le ignorați pe propria răspundere.

Regula de aur este să acordați mai multă atenție. Odată ce v-ați obișnuit să urmăriți îndeaproape ceea ce se petrece, veți descoperi că motivele presentimentelor sunt destul de vizibile. Pentru început, s-ar putea să fie nevoie de o perioadă de timp pentru a învăța să „traduceți” aceste sentimente în limbajul conștientului. Este mult mai simplu să transmiteți o decizie folosind cuvinte!

Pe măsură ce ne „acordăm” atenția la reacțiile interioare, descoperim cât de bogate sunt informațiile de care dispunem în mod involuntar. Mai jos, veți găsi trei întrebări ce vă vor ajuta să identificați modul specific în care vă transmiteți informație:

1. Aveți tendința de a „vedea cum ar fi”, de a „simți cum ar fi” sau de a „auzi cum ar fi”? Preferați un sistem de reprezentare anume pentru orice sau, spre exemplu, vă imaginați cum auziți un reproș atunci când realizați un lucru în mod corect, aceasta fiind o reprezentare vizuală inițial? Nu există răspunsuri bune sau greșite — dar, pentru a vă recăpăta încrederea, ar fi mai ușor să știți ce anume funcționează mai rapid pentru dumneavoastră. Puteți experimenta diferite strategii, în acest exemplu, ori modificând criticile pe care le auziți în minte, ori

întărind imaginea succesului pe care o vedeți cu ochii minții, sau chiar o combinație între acestea, imagini însoțite de sunet.

2. Ce fel de procese sau secvențe determină sentimente pozitive și, respectiv, negative, în cazul dumneavoastră? NLP a demonstrat importanța ordinii secvențelor interne și externe. Spre exemplu, după o greșeală, începeți să vă învinovați, iar rezultatul este că vă simțiți rău (acțiune — dialog intern — senzație chinestezică neplăcută). Încercați să diferențiați dacă a) v-ați încurajat în dialogul intern sau b) ați construit o nouă imagine despre corectarea greșelii — ambele ar schimba secvența comportamentală și ar crea un sentiment diferit.
3. Ce anume cunoașteți despre propriul dialog intern? Este extrem de util să observați aceste remarci spontane și să vă întrebați de unde provin aceste „voci”:
 - Ce simțiți în legătură cu aceste voci?
 - Vocile căror alte persoane participă la dialog?
 - Comentariile reprezintă repetarea unor lucruri ce vi s-au spus în trecut?
 - Sau vă imaginați doar că o anumită persoană ar rosti acele lucruri dacă ar fi prezentă?
 - Ați vrea să schimbați ceva?

Acest gen de informații, care sunt rodul unei așa-numite investigații personale, împreună cu instrumentele NLP adecvate, reprezintă materialul propriei fundații asupra căruia lucrați pentru a transforma ceea ce doriți într-o realitate imediată.

CAPITOLUL 11

Propria persoană

CEA MAI IMPORTANTĂ VARIABILĂ a succesului este propria persoană. Este mai ușor să credem că, pentru a realiza un lucru, circumstanțele exterioare sunt esențiale însă, chiar dacă ar fi prielnice, nu vom reuși să beneficiem de ele dacă nu ne aflăm în „cadrul” potrivit.

Harry a lucrat ca funcționar public de când a terminat școala, avansând lent în carieră. Nu era pasionat de munca sa, însă aceasta era un mijloc de a-și întreține familia. Soția sa lucra și ea cu jumătate de normă. Când avea timp liber, îi plăcea să facă tâmplărie și se delecta confectionând scaune și scrinuri.

La un moment dat, când Harry avea în jur de 45 de ani, șeful a anunțat că departamentul lor trebuie să se mute în afara orașului. Ceea ce însemna pentru Harry fie să fie de acord cu această relocare, fie să accepte o sumă mică drept compensație pentru disponibilizare. Cei doi soți s-au consultat îngrijorați: se gândeau cu teamă la viitor, era foarte posibil ca Harry să nu își mai găsească o slujbă cu normă întreagă, iar salariul compensator nu putea să acopere o perioadă de timp prea mare. Nu fusese nicio dată în situația de a-și face reclamă de unul singur și nu se simțea deloc în stare să-și deschidă propria afacere de

restaurare de mobilă, la care visa de mult. Neștiind ce anume să aleagă, fiind presat de dorința de a începe o nouă carieră, dar și temându-se de aceasta, Harry s-a decis să apeleze la un coach.

Cu ajutorul îndrumătorului său, Harry a început să realizeze că are multe dintre calitățile de care ar avea nevoie pentru afacerea sa: era foarte îndemânatic și avea suficientă experiență de lucru cu mobila, oamenii aveau încredere în el și știa să-și administreze bugetul. S-a decis să urmeze cursuri pentru a se pregăti pentru noul rol, fiind mult mai încrezător în propriile forțe. Astfel că, deși încă neliniștit, a luat hotărârea de a-și asuma acest risc. Afacerea progresa încet, dar progresa. Clienții au început să-l recomande și prietenilor, a început să fie apreciat și cunoscut. Câțiva ani mai târziu, era convins că luase decizia potrivită, însă soția sa i-a reamintit că acest lucru se datora faptului că a avut încredere în el însuși.

A investi în propria persoană

Harry a investit în propria persoană și acesta este probabil cel mai important lucru pe care îl putem face pentru noi înșine. Mulți dintre noi s-au obișnuit să se gândească mai întâi la nevoile celor apropiați și să se preocupe de ei înșiși numai dacă le mai rămâne timp. Din experiența noastră știm însă că lucrurile ar trebui să stea exact invers. Numai dacă avem grijă de noi înșine așa cum trebuie, vom avea resursele necesare pentru a avea grijă de ceilalți. Nu se poate porni la drum fără combustibil.

Putem să investim în mai multe moduri și la mai multe niveluri. Pornind de la sugestiile de mai jos, gândiți-vă cât de mult investiți în voi înșivă:

- Timpul dedicat sinelui
- Relaxare
- Stimuli noi
- Cadouri sau alte activități prin care să vă răsfățați
- Distracții
- Ocupații în afara responsabilităților obișnuite
- Lucruri ce vă pasionează
- Întâlniri cu oameni care vă fac să vă simțiți bine
- Autoîncurajare și laude
- Aprecieră propriilor calități
- Bani cheltuiți pentru a vă îmbunătăți viața, abilitățile, oportunitățile
- Respectarea nevoilor personale.

Faptul de a vă adresa unui coach este un mod de a investi în propria persoană. Ne-am dori însă, în egală măsură, să puteți deveni propriul instructor. Așadar, cât de bine știți să vă coordonați?

Să recapitulăm ce presupune relația de coaching:

- Un efort din partea ambelor părți
- Obiective clare
- Un efort constant, monitorizat periodic pentru a verifica dacă direcția de acțiune corespunde obiectivelor
- Întâlniri și discuții, fie ele în persoană, la telefon sau cu ajutorul internetului
- Absența judecăților de tipul bine-rău, succes-insucces
- O atitudine caracterizată de curiozitate și luciditate.

Cu cât veți include mai multe dintre aceste aspecte în propria atitudine față de voi înșivă, cu atât veți deveni un coach mai priceput pentru voi înșivă și pentru ceilalți.

PROPRIUL COACH

Pentru a deveni un coach eficient, luați în considerare următoarele întrebări:

- La ce anume sunteți foarte bun când trebuie să faceți ceva pentru dumneavoastră? Cum anume faceți aceasta?
 - La ce anume vă pricepeți mai puțin?
 - Care ar fi primul pas pentru a fi mai abil?
 - Așadar, care este prima îmbunătățire pe care o veți urmări în rolul de coach al propriei persoane?
 - Ce ați putea face mai departe?
-

Construirea raportului (cu tine însuși)

Majoritatea oamenilor nu cred că este nevoie să construiești un raport cu ei înșiși, ci doar cu cei din jur. Un raport înseamnă influență, posibilitatea de a oferi sugestii și probabilitatea de a le accepta. Aceste lucruri sunt valabile în cazul raportului cu alte persoane, dar și cu propria persoană. Așadar, pentru a fi eficient, este nevoie să vă asigurați de calitatea acestui raport.

Construirea raportului cu tine însuși este identică cu cea a relației cu ceilalți. Elementele esențiale sunt atenția și un

respect autentic la nivel profund. Deseori, oamenii acționează într-un mod care le va afecta respectul de sine. De exemplu, în loc să critice un comportament anume, are loc un transfer asupra întregii persoane, așa încât ajung să aibă o părere proastă despre ei înșiși în ansamblu.

Construirea raportului cu o altă persoană pornește, după cum demonstrează NLP, de la „cum este acea persoană”. Este un proces firesc ce poate fi recompus în mod deliberat. Acesta presupune înțelegerea celuilalt, a ceea ce este important pentru el și evidențierea acceptării, atât verbal, cât și nonverbal. Este vorba de a accepta cine suntem la un moment dat, în loc de a trece la învinovățiri sau sugestii de schimbare.

Același principiu funcționează și în raportul cu propria persoană. Începeți cu cine sunteți, defecte și calități — nu este cazul să pretindeți că totul este perfect. Criticile excesive sunt contraindicate, la fel și laudele exagerate; același lucru e valabil când repetăm de prea multe ori „trebuie”. Nimeni nu este perfect, dar să ne amintim că facem tot ceea ce putem.

NLP demonstrează că cei care reușesc cu adevărat să-i ajute pe alții pornesc de la această premisă, și anume că facem tot ceea ce ne stă în putință. Același lucru e valabil și în cazul în care vrem să fim propriul coach. Tot ceea ce ne stă în putință poate fi mai mult atunci când știm cum să procedăm. Chiar și când lucrurile merg cât se poate de bine, este important să păstrați această relație de respect și suport față de sine.

Respectați mai multe părți ale dumneavoastră

Ați folosit vreodată expresia „o parte din mine vrea aceasta, dar o alta, nu”? Este o senzație foarte răspândită ce indică un raport intern superficial, iar în cazuri extreme, poate fi vorba de un conflict de valori, scopuri sau interese.

În ultimă instanță, toți ne dorim să găsim modalitățile necesare pentru a crea o armonie interioară. Atunci când vă aflați într-o dilemă ca cea de mai sus, încercați să descoperiți ce anume își dorește „fiecare parte”, mergând până la intențiile profunde și acordând respectul cuvenit acelor nevoi deoarece fiecare dintre ele își propune să realizeze ceva important pentru dumneavoastră. Veți fi surprins de bogăția de informații, ce pot fi verbale sau se pot exprima sub formă de imagini sau senzații.

Una dintre aceste părți bine intenționate este cea pe care Gallwey a numit-o „Sinele 2”, despre care el și alți specialiști NLP au afirmat că joacă un rol important în dialogul nostru interior. Această voce interioară ne spune cum ar trebui să facem ceva și, respectiv, ce să nu facem; ne critică și ne face să ne simțim mici și neînsemnați. Dar în același timp încearcă să facă ceea ce e mai bine pentru noi. Este crucial să stabilim un raport cu această voce moralistă, dar și cu celelalte părți din noi. Întrebați-vă ce anume vrea să obțină prin îndemnul ei. De multe ori scopul este acela de a ne proteja de probleme, eșec sau durere; dar nu trebuie să ne oprim aici. Uneori este nevoie să continuăm dialogul pentru a explora alte modalități prin care să obținem același rezultat; alteori este nevoie să

reanalizăm ceea ce se petrece, de fapt, deoarece este posibil ca scenariul să fie diferit de cel perceput inițial. O bună comunicare cu această voce este decisivă pentru a deveni un coach eficient.

Data viitoare când recepționați o autocritică, opriți-vă pentru a evalua cu atenție ceea ce vă transmiteți. Este rezonabilă, utilă și credibilă? Ce efect are tonul ei asupra dumneavoastră? De multe ori, doar prin schimbarea tonului și diminuarea volumului, putem extrage informații valoroase, evitând sentimentele negative asociate. Puteți opera cât de multe schimbări doriți la nivelul submodalităților pentru a ajunge la o comunicare constructivă (vezi p. 111). După cum a spus un client: „Inamicul a devenit aliatul meu.”

PARTEA A V-A

SECRETELE SUCCESULUI



INTRODUCERE

NLP NE DIRECȚIONEAZĂ spre ceea ce funcționează și cum funcționează. În Partea a V-a vom avea în vedere cum vă pot fi de folos instrumentele NLP în legătură cu unele elemente-cheie din viața dumneavoastră: stima de sine, relațiile, capacitatea intelectuală, sănătatea, bunăstarea, fericirea și starea spirituală. Fiecare capitol subliniază patru modalități de tipul „cum să”. Spre exemplu, prin modelarea oamenilor cu stimă de sine ridicată s-au observat că: aceste persoane au o imagine despre sine bine definită, se plac pe sine, își controlează stările și au permanent un anumit scop spre care tind. Capitolul dedicat stimei de sine analizează ce presupun aceste comportamente în mod practic pentru a înțelege cum anume să folosiți instrumentele NLP din acest punct de vedere.

Acceași schemă este apoi reluată pentru celelalte aspecte. Fie că doriți să lucrați asupra unui domeniu anume, fie preferați să priviți roata vieții în ansamblu, veți găsi mai multe alternative prin care NLP vă poate ajuta să realizați îmbunătățirea căutată și, de asemenea, veți înțelege care este rețeta succesului pe care o aplicați deja pentru a căpăta controlul asupra ei oricând este nevoie.



CAPITOLUL 12

Stima de sine

STIMA DE SINE CONTEAZĂ și este mai mult decât încrederea în sine. Etimologic, putem intui de ce este importantă: stima provine din latinescul *aestimare* „a pune o valoare pe”, deci a estima. Așadar, stima de sine este valoarea pe care o punem asupra propriei persoane.

Care sunt ingredientele-cheie ale stimei de sine? Oamenii cu stimă de sine ridicată au o imagine de sine bine definită; se plac pentru ceea ce sunt; își recunosc și își controlează stările; au scopuri foarte clare. Aceste trăsături nu apar ca prin farmec. Folosim formula „cum să” tocmai pentru a sublinia unul dintre principiile de bază ale NLP: ceea ce unii pot să facă, putem învăța și noi. Despre asta este vorba în această secțiune a cărții: prezentăm ce pot face oamenii cu stimă de sine ridicată și structurăm aceste informații în etape ușor de învățat.

Împreună, cele patru modalități pe care le vom analiza în continuare vor permite oricui să-și sporească semnificativ stima de sine.

Cum să întărești simțul identității personale

Unii dintre cei ce apelează la coaching deplâng faptul că nu au suficientă încredere în sine. După cum am văzut, stima de sine reprezintă o autoevaluare, felul în care ne apreciem pe noi înșine, pe când încrederea în sine ține de acțiuni. Încredere în sine înseamnă a avea încredere în noi înșine, așadar implică un soi de provocare sau un anumit lucru ce trebuie făcut. Mai concret, încrederea are legătură, de obicei, cu un anumit tip de competență. Suntem încrezători *în* abilitatea noastră de a face ceva, de a ne comporta într-un anumit mod, de a fi la înălțimea unei anumite situații.

Din experiența noastră, știm că este dificil ca încrederea în sine să existe în absența stimei de sine.

Jo era o profesoară talentată și a fost rapid remarcată de directorul departamentului. Era inteligentă și dedicată muncii sale, se înțelegea bine cu elevii și își ținea lecțiile într-un mod captivant și ușor de înțeles. După un an de zile, directorul a recomandat-o pentru o promovare și astfel a primit mai multe responsabilități și o creștere modestă de salariu. După alți câțiva ani, directorul de departament îi propune să candideze pentru un post liber de director la o școală din apropiere, susținând-o și spunându-i că are toate calitățile necesare pentru funcția respectivă. Însă Jo a rămas foarte surprinsă de sugestia directorului și era convinsă că nu este îndeajuns de bună nici măcar să-și depună CV-ul. Întotdeauna găsisese motive pentru a nu se bucura de laudele primite, își spunea că nu le merită, și gândea despre sine că nu face nimic deosebit pentru a merita o astfel de recunoaștere etc. Până la urmă nu a candidat.

Mulți oameni se aseamănă cu Jo: au o stimă de sine scăzută și nu reușesc să generalizeze pornind de la rezultatele bune pe care le obțin sau de la recunoașterea socială constantă pentru a-și schimba impresia despre sine. Într-un fel, nu „aud” niciodată cuvintele de apreciere ale celorlalți. Datorită acestui lucru, Jo nu a avut încredere pentru a aplica pentru promovare; și mulți oameni ca ea se subestimează și trăiesc neimpliniți ani de zile sau poate chiar toată viața.

Ne-am propus să explorăm cum anume gândesc și cum anume acționează cei ce se bucură de o stimă de sine ridicată. Aceasta este întrebarea de bază a NLP: „Cum anume fac ei lucrul x?”

Liz este mulțumită de persoana sa. La școală s-a descurcat rezonabil, are mulți prieteni, iar primul ei loc de muncă, unde are mult de lucru, îi face plăcere. S-a implicat deja în pregătirile pentru extinderea firmei, organizând mutarea echipamentelor și a mobilei în timp record și cu minim de deranj pentru clienți. Nu i s-a părut nimic deosebit atunci când șeful ei a rugat-o să se ocupe de aceste aranjamente, știind că este o persoană eficientă și calmă chiar și în condiții de presiune. Cu două zile înainte de mutare, șeful ei direct s-a îmbolnăvit, astfel că managerul regional îi transmite lui Liz responsabilitatea de a supraveghea deplasarea spre noul sediu. Liz a inspirat adânc și a acceptat, până la urmă ea era cea care știa cel mai bine toate aranjamentele făcute și, în caz de urgență, putea oricând să îl sune pe managerul ei acasă.

Diferența dintre Jo și Liz nu este aceea că Liz a avut o atitudine mai relaxată, ci faptul că s-a simțit mai confortabil

în legătură cu sine, astfel că a reușit să aibă încredere în forțele sale pentru a-și asuma responsabilitatea în ultimul moment.

Și Jo și Liz erau competente în ceea ce făceau, însă Jo se subaprecia, pe când Liz avea încredere în *ea însăși*. Dar dumneavoastră?

Puneți-vă următoarele întrebări:

- Când mi se adresează un compliment, pot să-l accept pur și simplu, fără să-mi exprim verbal îndoiala că-l merit sau să-mi spun în gând că e exagerat?
- Mă tem că într-o zi cineva mă va descoperi?
- Pot să enumăr cinci lucruri care îmi plac la mine fără să ezit?
- Cum reacționez, interior și exterior, când mi se spune să fac un lucru pe care nu l-am mai încercat niciodată?
- Ce îmi spun atunci când sunt pe cale să fac ceva dificil sau care reprezintă o provocare?

Ce sugerează răspunsurile: sunteți mulțumit de dumneavoastră sau vă criticați abilitățile? Ar putea fi mai util să scrieți aceste răspunsuri, pentru ca mai târziu să știți de unde doriți să începeți schimbarea.

Să ne întoarcem la întrebări pentru a explora cum ne pot ajuta instrumentele NLP să schimbăm lucrurile.

Complimentele

Cel mai simplu și mai eficient mod de a primi un compliment este spunând „Mulțumesc”. Amintiți-vă de complimentele pe care le-ați auzit: repetați-le cu voce tare sau în gând și răspundeți „Mulțumesc”. Puteți încerca mai

multe tonuri ale vocii, mai multe expresii faciale pentru a găsi cele mai comode și mai naturale variante. Exersați în fața oglinzii, dacă vă ajută. Data viitoare când vi se face un compliment, nu vă descurajați de tendința de a nu lua în serios ceea ce vi se spune, pur și simplu opriți-vă, zâmbiți și adăugați „Mulțumesc”.

A fi descoperit

Întrebați-vă cât mai sincer: ce anume nu vreau ca ceilalți să afle despre mine? Probabil că vă doriți să nu aibă o părere la fel de proastă despre dumneavoastră și abilitățile dumneavoastră ca cea pe care o aveți chiar dumneavoastră despre propria persoană. Acest tip de teamă ține de ceea ce anticipați și nu de realitate. Acum este momentul să verificați cum stau lucrurile cu adevărat. Majoritatea celor ce nu se simt la înălțimea așteptărilor de fapt se subestimează (fie că e vorba de abilitățile de la locul de muncă sau de felul în care arată). Dacă veți privi mai atent colegii de muncă, probabil veți observa că mulțumirea de sine și abilitatea nu sunt corelate! La fel, priviți cuplurile de pe stradă, frumusețea depinde de cel ce o privește. De asemenea, pot fi utile alte două întrebări pentru a verifica dacă există alte motive pentru această teamă:

- Ce anume mă oprește (să am o părere bună despre mine însumi)?
- Ce s-ar întâmpla dacă aș avea o părere mai bună despre mine însumi?

A vă plăcea de propria persoană

Scrieți pe o foaie de hârtie tot ce vă trece prin minte. Poate fi vorba de forma unghiilor sau de încrețitura de la ochi.

Sau faptul că puteți face adunări foarte repede, sau că încercați să spuneți doar adevărul. Continuați să strângeți exemple, oricât de neînsemnate ar fi, apoi analizați-le în funcție de nivelurile logice (p. 72). Gândiți-vă la convingerile și valorile importante pentru dumneavoastră, la competențe, la modul în care vă comportați în diferite contexte. Va fi mai ușor să descoperiți exemplele folosind nivelurile comportamentale decât dacă vă concentrați pe nivelul identității.

Încercați lucruri noi

Dacă reacționați plin de anxietate și teamă, gândiți-vă la scenariul cel mai prost posibil. Uneori acest lucru va fi suficient pentru a realiza cât de puțin probabile sunt acele temeri. Însă, dacă există o mare probabilitate ca temerile dumneavoastră să se adevărească, imaginați-vă cum anume ați putea controla situația. Gândiți-vă la cineva care ar ști ce anume să facă — mai exact cum ar proceda? În loc să ignorați teama, acceptați-o și planificați un mod de a o rezolva. În mod frecvent, aceste abordări vor risipi teama; în caz contrar, poate că intuiția dumneavoastră are dreptate: nu faceți ceva ce vă inspiră teamă!

Ce anume vă spuneți

Dialogul interior are o importanță decisivă: dacă vă spuneți că nu trebuie să vă faceți de rușine, sau vă amintiți de o situație neplăcută sau vă spuneți direct cât de inutil vă simțiți, această voce are cu siguranță un efect asupra lucrurilor. Ce i-ați spune cuiva aflat în locul dumneavoastră pentru a-l încuraja? Cum anume l-ați ajuta să treacă peste aceste sentimente? Dacă vă ajută, scrieți pe o

hârtie, apoi încercați să vă convingeți spunându-vă aceleași lucruri. Cum vă simțiți auzind această voce? Monitorizarea și ajustarea dialogului interior poate fi un mijloc extrem de influent pentru a îmbunătăți părerea pe care o aveți despre sine. Transformând ceea ce vă spuneți în încurajări veți produce o îmbunătățire semnificativă a stimei de sine și, firește, a încrederii în sine.

Cum vă dați seama de nivelul stimei de sine?

Este posibil ca stima de sine să fie evaluată din exterior? Da, de cele mai multe ori. Unul dintre indicatori este faptul că cei cu o stima de sine ridicată nu simt nevoia să își demonstreze capacitatea. De obicei, aceste persoane:

- Nu se laudă singure
- Nu îi discreditează pe alții
- Nu încearcă să impresioneze
- Nu jignesc pe nimeni
- Nu acaparează conversația
- Nu vorbesc despre propriile realizări.

Cei ce fac astfel de lucruri au de multe ori o stimă de sine scăzută.

În urmă cu câțiva ani, Wendy a participat la o conferință națională a unei organizații pentru femei, unde a avut de ținut o prezentare. Peste 600 de membri se adunaseră pentru a asculta diferite puncte de vedere. Wendy a remarcat o persoană cunoscută la nivel național ce avea o atitudine foarte relaxată, povestind celorlalți oratori întâmplări amuzante și fără a da niciun semn de anxietate înainte de a urca pe estradă. La un moment dat însă, a realizat că nu era vorba de un dialog, persoana respectivă nu manifesta nicio curiozitate față de interlocutorii

săi, nu le punea nicio întrebare, ci susținea un monolog. Wendy a bănuț că această persoană nu se simțea tocmai în largul ei fiind atât de cunoscută. De altfel, după conferință, aflând ocupația lui Wendy, persoana faimoasă a rugat-o să îi recomande un coach.

Cei care au cu adevărat stimă de sine, oricât de celebri ar fi, se pot exprima în felurite moduri:

- Au o încredere în propriile forțe de fond, silențioasă.
- Nu pescuiesc complimente, dar le acceptă, știind că le merită.
- Pot fi modești.
- Se interesează de realizările celorlalți.
- Nu îi deranjează recunoașterea socială.

Limbajul nonverbal transmite același lucru: sunt relaxați, stau drept, au mișcări calme și hotărâte, fără ezitări, își privesc interlocutorii direct în ochi.

Din experiența noastră, mulți dintre cei ce par foarte încrezători, de fapt, au îndoieli în ceea ce privește abilitățile lor. (Nu înseamnă că toți.) Aceste persoane pot să îi susțină pe alții, însă nu și pe ele însele. Pot demonstra empatie, dar nu față de propriile limitări. Amintiți-vă că, indiferent dacă stați de vorbă cu o persoană dominantă și stridentă sau cu o persoană eficientă în mod discret, este la fel de probabil ca ambele să aibă aceleași îndoieli despre sine.

Ca întotdeauna, modelarea poate fi de ajutor. Gândiți-vă la persoane ce par să aibă o imagine bine definită despre sine: cum anume se comportă? Cum par să gândească? Ce este important pentru ele, ce anume cred? Ce anume

vă spune că se simt realmente comod în propria piele? Acordați atenție intuiției dumneavoastră.

Imaginați-vă că vă priviți din exterior. Cum ați putea să vă însușiți învățămintele adunate?

Creșterea stimei de sine

Mai jos veți găsi câteva mijloace simple, identificate de NLP, pentru a vă îmbunătăți stima de sine:

- Comportați-vă ca și cum
- Evidențiați ceea ce dă rezultate
- Alcătuiți inventare pozitive
- Acceptați-vă așa cum sunteți
- Căutați cooperarea în conflictele interne.

Comportați-vă ca și cum

Reexaminând modul în care se prezintă cei cu stimă de sine ridicată, veți descoperi un fel de rețetă pentru comportamentul exterior:

- Stați drept
- Realizați mișcări măsurate, cu scopuri precise
- Priviți interlocutorii drept în față.

În calitate de formatori și instructori, întâlnim mereu persoane noi și, pe parcursul timpului, am observat că din aceste mici detalii se pot explica trăsături complexe. Partea interesantă este faptul că NLP a demonstrat că, *dacă te comporți ca o persoană încrezătoare, sau așa cum ar trebui să se comporte o astfel de persoană, vei deveni mai plin de încredere.*

NLP numește acest lucru „a se comporta ca și cum”. Puteți încerca acasă, în oraș, în drum spre birou. Mergeți la bar *ca și cum* vă așteptați să fiți servit imediat. Discutați cu persoana din spatele ghișeului de la bancă sau de la magazin *ca și cum* vă așteptați ca nevoile dumneavoastră să fie respectate. Înainte de a vorbi, corectați-vă postura, relaxați umerii, stați drept. Priviți persoanele direct în față, vorbiți mai lent dacă aveți tendința să vă grăbiți când sunteți îngrijorat sau dacă ezitați în general.

Comportându-vă „ca și cum” veți începe treptat să vă simțiți mai încrezător, iar gesturile vor părea din ce în ce mai naturale. Prin această mică modificare veți fi inversat direcția cercului minimalizării de sine. Dumneavoastră veți face asta, nu altcineva.

Evidențiați ceea ce dă rezultate

Sentimentele și comportamentele se influențează reciproc. Comportamentul exprimă ceea ce simțim și, de asemenea, generează o anumită stare. În general, ne imaginăm că, pentru a schimba un comportament, este nevoie să schimbăm modul în care ne simțim, însă este mult mai ușor să procedăm exact invers.

O persoană cu stima de sine redusă își va concentra atenția pe ceea ce nu a mers bine, pe comentariile critice și nu pe cuvintele de laudă, pe ceea ce trebuie să facă, ignorând ceea ce a realizat deja. În aceeași situație, o persoană cu stima de sine ridicată va analiza ceea ce a mers bine, își va repeta pentru sine cuvintele de laudă și își va aminti ceea ce a realizat. Nu este vorba de a fi nerealist, ci este o strategie prin care aspectele pozitive se transformă în combustibil, în energie pentru a alimenta motivația.

Alcătuți inventare pozitive

Gândiți-vă la ziua de astăzi. Dorim ca dumneavoastră să:

- Faceți-vă timp să apreciați ceva ce a mers bine. Să vă acordați timp pentru a vă bucura de un succes este unul din mijloacele de a vă simți mai bine în raport cu dumneavoastră — și de a descoperi tiparele sentimentelor, gândirii și comportamentului implicate, iar astfel veți ști cum să le folosiți mai bine data viitoare.
- Reveniți la ceea ce s-a întâmplat, revedeți totul în minte. Prin repetare vă întipăriți în minte schema lucrurilor.
- Felicități-vă. Laudele sunt în același timp izvor de energie și recompensă în sine. Chiar dacă nimeni altcineva nu știe ce ați făcut, puteți să vă recompensați pentru munca și realizările obținute. Fiecare cuvânt este un pas înainte spre o imagine de sine mai clară și mai puternică.
- Încurajați-vă. Încurajările activează resursele interioare, pentru a face față obstacolelor sau provocărilor. Gândiți-vă la ce i-ați spune altcuiva, apoi repetați același lucru pentru dumneavoastră.
- Consolați-vă atunci când ceva nu a mers așa cum sperați. Pentru a merge mai departe este nevoie ca rănilile să fie închise. Rănilile emoționale au nevoie de aceeași îngrijire ca și cele fizice. Consolarea poate reprezenta găsirea pasului potrivit cu cel al sinelui, înainte de prelua din nou conducerea (p. 95).
- Gândiți-vă la orice din trecut care a mers bine, de exemplu, un proiect. Nu este doar un mod de a evada dintr-un prezent neplăcut, ci și de a preveni generalizări negative („Nu reușesc niciodată”, „Nu sunt bun de nimic”). După cum am văzut în capitolul despre metaprograme (p. 79), generalizarea poate duce la concluzii nerealiste, iar cele

negative vă pot îndepărta serios de drumul pe care îl doriți.

- Amintiți-vă de un moment fericit sau de un sentiment plăcut. Și acestea vor împiedica generalizările negative, dar, mai ales, vă veți crea o nouă stare, deoarece de fiecare dată când vă imaginați ceva foarte expresiv, inevitabil determinați schimbări neurofiziologice.

Dacă nu ați făcut până acum niciunul dintre aceste lucruri, acum vă învinovațiți? Folosiți aceste informații ca feedback și angajați-vă să explorați măcar un punct astăzi și restul pe parcursul săptămânii.

Acceptați-vă așa cum sunteți

Unul dintre aspectele-cheie ale stimei de sine este auto-acceptarea. Acceptați-vă așa cum sunteți, fără să pretindeți că sunteți perfecți și fără să vă ignorați defectele. Diferite direcții terapeutice au avut aceleași rezultate: odată ce oamenii se acceptă așa cum sunt în mod sincer, recunoscându-și limitele și slăbiciunile, fără să le condamne, pot începe să lucreze asupra lor, să se dezvolte și să se perfecționeze. Terapeutul Carl Rogers a spus: „De îndată ce nu mai încerc să mă schimb, schimbarea se întâmplă de la sine.” Suntem de părere că acest lucru este general valabil deoarece încercarea de a vă schimba implică un efort ce poate întâmpina rezistențe interne. Atunci când nu mai încercați, nu mai aveți de învins nicio rezistență. Puteți să atingeți același scop prin alte modalități.

De prea multe ori presupunem că voința este suficientă. Însă, din experiența noastră, am observat că voința devine eficientă abia atunci când întreaga ființă împărtășește

același scop. Încercând să forțăm lucrurile înseamnă că o parte din noi își impune punctul de vedere împotriva dorinței celeilalte părți.

Căutați cooperarea în conflictele interne

În astfel de situații, NLP presupune că *ambele* părți au un rol valid, fiecare urmărind să obțină altceva. De fapt, NLP pleacă de la premisa că toate comportamentele au la bază intenții pozitive. Iar rezultatele pot fi extraordinare dacă descoperim ce anume își propune să obțină fiecare din cele două părți. I-a fel stau lucrurile și în cazul conflictului dintre voință și partea care opune rezistență. De multe ori, a impune voința împotriva unui sentiment neliniștitor poate semnifica o diferență de scopuri la diferite niveluri. Voința se referă mai ales la conștiință, pe când obiecțiile provin din profunzimile sinelui.

Alex a încercat de mai multe ori să renunțe la fumat, însă nu a reușit. Folosind NLP, a decis să clarifice care sunt beneficiile percepute ale fumatului și a realizat că este vorba de o recompensă, o relaxare atunci când este tensionat, că-i oferă timp de gândire, că-i dă sentimentul că este adult, o activitate pentru mâini atunci când este în grup și ocazia de a avea un sentiment de camaraderie față de ceilalți colegi care se strâng la locul de fumat. De fiecare dată când încerca să se abțină de la fumat, aceste nevoi rămăneau o piedică. Discutând cu instructorul său, Alex a găsit alte metode pentru a le satisface. Deși încă îi surâdea ideea de a fuma o țigară, obiceiul a dispărut încetul cu încetul.

Chiar și răspunsurile ce par a fi negative au o intenție pozitivă.

Spre exemplu, lui Mary îi era frică de înălțime. Ea și prietenul său aveau o pasiune pentru istorie și vizitau cu plăcere monumente vechi — însă Mary nu urca în turnuri și nici nu mergea pe podurile înguste. Știa că nu există riscuri, însă nu reușea să-și depășească frica, oricât de mult se străduia. Prietenul ei nu înțelegea care este problema și îi reproșa că se poartă copilărește. Abia în momentul în care a înghețat de frică pe treptele unei scări înguste, iar el a trebuit s-o ducă în brațe până jos, cu ochii închiși, Mary și-a adus minte că, în copilărie, era cât pe ce să cadă de pe o scară. Deși nu căzuse, de fiecare dată când se uita în jos, îi reveneau toate senzațiile de atunci: creierul său încerca să o protejeze amintindu-i posibilul pericol.

Faptul că frica sa avea un sens a făcut-o pe Mary să se simtă mai bine în raport cu ea însăși și s-a decis să ceară ajutorul unui terapeut NLP pentru a trece peste acest răspuns întârziat.

Terapeutul NLP a folosit o tehnică NLP rapidă și foarte eficientă, numită „vindecarea rapidă a fobiilor“, care a ajutat mulți oameni să-și depășească rapid și permanent fobii pe care le aveau de multă vreme și le afectau viața. Mary a înțeles că frica ei, deși perfect îndreptățită în situația din copilărie, se generalizase și apărea chiar și în situații total diferite de cea inițială. Cu ajutorul tehnicii vindecării rapide a fobiilor, a reușit să schimbe lucrurile. În următoarea săptămână s-a urcat fără nicio grijă împreună cu prietenul său pe turnul vizitat, spre surpriza acestuia, și a învins frica.

Pentru a realiza astfel de schimbări este crucial să înțelegem faptul că sentimentele sau comportamentele neplăcute au o anumită motivare și nu trebuie să luptăm împotriva lor. Gândiți-vă la cineva foarte drag. Probabil nu este o ființă perfectă. De fapt, s-ar putea să aibă câteva

trăsături care vă irită din când în când. Însă nu v-ați dori să se schimbe chiar atât de mult: poate că aceste trăsături reprezintă „reversul medaliei” pentru o calitate admirabilă. Puteți fi la fel de tolerant cu dumneavoastră, cu toate trăsăturile și comportamentele, plăcute, neplăcute, utile și inutile?

Uneori poate fi de ajutor să vă întrebați: dacă altcineva s-ar comporta astfel, aș fi în stare să accept acest lucru ca parte din personalitatea sa specifică? Chiar dacă aș dori să schimb un comportament, aș reuși să accept persoana sa ca un tot? Dacă răspundeți afirmativ la aceste întrebări și în același timp continuați să blamați aceeași calitate la dumneavoastră, înseamnă că folosiți standarde mai dure decât cele aplicate celorlalți. Ceea ce se întâmplă suficient de frecvent. Așadar, atunci când vă gândiți la o anumită calitate sau un anume comportament întâlnite la altcineva, *cum* anume faceți pentru a le găsi acceptabile, de înțeles, ușor de iertat? Spre exemplu, vi se pare excentric? Sau vă amintiți de alte lucruri pe care le apreciați? Sau vă spuneți că nu se întâmplă foarte des și că toate calitățile compensează...? Ce s-ar întâmpla dacă v-ați purta la fel și cu dumneavoastră? Încercați.

Modalități prin care să vă consolidați stima de sine

- 1. Începeți să vă acordați mai multă importanță.** Dacă vă tratați în mod constant cu nerăbdare, sau ca și cum nu meritați prea multă importanță, care credeți că este mesajul pe care vi-l transmiteți? Spre exemplu, imaginați-vă că sunteți ignorat de altcineva, cum anume vă

simțiți? Apoi gândiți-vă cum este să fiți ignorat și luat din scurt chiar de *dumneavoastră*.

Și invers, transmițându-vă ideea că sunteți important, că ființa dumneavoastră contează, veți simți că sunteți mai valoros. Cum ați putea face aceasta? Care ar fi metodele concrete? Ar putea fi grija pentru nevoile personale, ascultarea vocii interne sau ce altceva?

2. Găsiți timp la începutul fiecărei zile pentru a vă „sincroniza” cu propria persoană. Întrebați-vă:

- Cum mă simt azi? Concentrați-vă simțurile (p. 106) pentru a observa schimbările subtile de fiziologie și de stare pe parcursul zilei.
- Ce este important pentru mine azi?
- Ce aș putea să fac pentru mine azi?
- Ce am nevoie să fac pentru mine azi?
- Ce anume îmi va spune că am reușit să fac ceva azi? Răspunsurile vă vor asigura că obiectivele propuse respectă condițiile de formulare corespunzătoare (p. 91), datorită faptului că veți identifica dovezile senzoriale ce vor confirma reușita. Ce anume din ceea ce veți vedea, auzi și simți vă va spune că ați obținut ceva? Atunci când vrem să construim un astfel de profil senzorial de succes, ne asigurăm că vom conștientiza momentul în care am reușit să facem acest lucru. Și asta îmbunătățește nivelul stimei de sine.

3. Asigurați-vă că pe parcursul zilei țineți cont de aceste lucruri și faceți ceva în legătură cu ele. Dacă vă este dificil să le respectați, descoperiți ce anume vă oprește și cum anume faceți să evitați sau să amânați lucrurile pe care le doriți. Aceste informații vor fi extrem de utile deoarece vă vor spune cum anume faceți să vă *mențineți* o stimă de sine scăzută.

Când ați realizat ceva, oricât de mic ar fi acel lucru, luați o pauză pentru a vă felicita. Savurați ordinea de pe birou, sau faptul că ați terminat cu toate post-it-urile de pe ziua de azi. Uitați-vă la cât de multe rufe ați avut de călcat înainte de a trece la următoarea sarcină. Nu e reconfortant?

Când ceva nu a ieșit cum vă așteptați, îndreptați dialogul interior spre lucruri pozitive și apoi găsiți soluții pentru a-l îndrepta. Amintiți-vă că un comportament nu este egal cu cine sunteți. Dacă ați greșit nu înseamnă că este ceva în neregulă cu *dumneavoastră*. Distingeți între capacitate și identitate, învățați din greșeli fără să implicați sentimente la nivelul identității.

4. La sfârșitul zilei, găsiți un moment pentru dumneavoastră. Poate o plimbare cu câțelul, sau relaxați-vă într-o cadă cu spumă, sau pur și simplu gândiți-vă câteva minute înainte de a adormi. Întrebați-vă:

- Ce am făcut azi de care mă simt mândru?
- Ce anume îmi spune asta? Găsiți detaliile, amintiți-vă exact momentul, sentimentele, imaginile vizuale, cuvintele și gesturile, repetați scena în minte.
- Dacă ați primit un compliment, derulați cum anume s-a petrecut. Repetați complimentul și spuneți-vă: „Eu sunt!”
- Gândiți-vă la ziua de mâine. Ce anume doriți de la ea? Construiți un film, durează câteva secunde.

Dacă ceva merge într-adevăr prost?

Cum se descurcă oamenii cu stimă de sine ridicată în fața dezastrelor? Sunt cazuri în care o greșeală se repară mai

greu, sau suntem în conflict cu cei apropiați, sau suntem înconjurați de ostilitate la serviciu. Modelarea NLP a concluzionat că există câteva mijloace prin care cei cu stimă de sine ridicată reușesc să se descurce în situații dificile, fără ca nivelul încrederii de sine să fie afectat. Puteți folosi unele dintre aceste strategii.

Separăți comportamentul de identitate. Deși sunteți răspunzător pentru acțiunile dumneavoastră, comportamentul reprezintă o tentativă de a atinge un obiectiv. Poate că nu este mijlocul ideal, poate că este nevoie de îmbunătățiri. Dumneavoastră sunteți mai mult decât asta.

Întrebați-vă care este intenția pozitivă din spatele comportamentului dumneavoastră sau al celorlalți. NLP consideră că toate acțiunile au un scop. Spre exemplu, nerespectarea unui termen-limită poate fi un mod de a ne exprima, deși copilăresc. Ca un copil de șase ani care spune „nu vreau”, deși știe că va avea de suferit pentru asta.

Recunoașteți intenția pozitivă a acțiunilor dumneavoastră. Veți obține două lucruri:

1. Veți înțelege mai multe despre ceea ce este important sau vă doriți.
2. Odată ce știți ce anume doriți, probabil veți găsi mai multe căi prin care să obțineți acel ceva.

O altă modalitate de a obține informații este aceea de a vă întreba ce urmăresc să obțină alții prin comportamentele lor ciudate sau enervante. Ați putea obține o schimbare a comportamentului lor, dacă sunteți în măsură să le sugerați alte mijloace prin care să obțină același rezultat. Clarificați ce anume vă stă în putere să faceți în momentul

de față. Organizați-vă, alcătuiți un plan. Acordați-vă timp pentru a vă găsi ritmul. Poate trebuie doar să stați să meditați, sau să așteptați până dimineată, când se vor fi limpezit ideile.

Modalități prin care să vă clădiți și consolidați stima de sine pe termen lung

1. Atenție la deformare, ștergere (omisiune) și generalizare. Atunci când vorbiți despre dumneavoastră, căutați „dovezi” pentru afirmațiile susținute. În discuția despre metamodele (p. 76) am detaliat deja modul în care aceste procese pot denatura impresiile pe care ne bazăm și lumea din jurul nostru. Ca o regulă generală, ar putea fi util să:

- Recunoașteți și să acceptați cine sunteți.
- Acordați atenție tuturor experiențelor. Nu ignorați lucrurile mărunte. Dificultățile mici pot să vă dea indicii despre ceea ce ar trebui să schimbați. Bucuriile mici pot fi valoroase într-o zi mai puțin bună. Respectați-vă. Fiți la fel de plin de considerație față de dumneavoastră cum ați fi față de o persoană foarte dragă sau foarte vulnerabilă. Dumneavoastră sunteți aceasta. Aveți nevoie de astfel de grijă.
- Însușiți-vă obiceiul NLP de a presupune că și cel mai ciudat sau aparent autodistructiv comportament are un scop: descoperiți ce anume încearcă să facă pentru dumneavoastră.

2. Aveți încredere în propria intuiție deoarece intuiția este o sursă importantă de informații procesate inconștient. Inconștientul lucrează mult mai rapid decât conștientul și organismul nostru o dovedește. Un sentiment de „strângere de inimă” este probabil primul

semn de nesiguranță sau nemulțumire. Nu îl treceți cu vederea, notați-l și investigați mai departe înainte de a lua o decizie. Mereu vor fi informații utile despre cum anume vă simțiți sau ce doriți de fapt. Desigur, puteți trece mai departe, ignorând în mod automat acea senzație de împotrivire deoarece nu găsiți niciun motiv plauzibil, însă sunt șanse mari ca mai târziu să regretați. Ceea ce începe ca un sentiment neclar, difuz, se transformă încet într-un mesaj conștient. Acordați timp pe cât posibil să vă ascultați.

3. **Fiți clar în legătură cu ce vă doriți cu adevărat.** Puteți să vă modificați scopurile, să vă mulțumiți cu mai puțin, sau cu nimic, dacă aveți motive bune. Dar mai întâi trebuie să știți ce anume vreți. Și, poate mai important ca orice, întrebați-vă „Ce vreau?”; acest lucru vă poate ajuta să vă obișnuiți cu autoconsultarea — ceea ce în timp contribuie la stima de sine. Imaginați-vă cum s-ar simți cineva care nu a fost niciodată întrebat cum se simte sau ce dorește — este ușor de ghicit de ce s-ar simți nedorit, lipsit de importanță, un om care nu înseamnă nimic. Același lucru este valabil și când e vorba de felul în care vă tratați. Să vă comportați ca și cum sunteți important este cea mai rapidă metodă de a vă ajuta să vă simțiți important. Treptat, vă veți comporta la fel în interacțiunile exterioare, iar răspunsurile celorlalți vor fi în concordanță. Acordând importanța cuvenită sinelui creați o undă de pozitivism ce se extinde tot mai mult.
4. **Filtrați feedbackul în mod pozitiv.** Dacă la lucru vi s-a spus „Ai multe de învățat”, fiți atent să înțelegeți atât implicațiile pozitive, cât și pe cele negative. „Ai multe de învățat” până să fii în poziția de ... a fi o secretară

eficientă, a aplica pentru o promovare. Nu vă opriți în momentul în care ați interpretat aceasta prin: „Ceea ce vrea să spună este că nu știu prea multe“, chiar dacă sunteți sigur că asta a vrut să vă spună. Ceea ce credem este o construcție a propriei minți, a modului în care înțelegem „realitatea“. Dacă realitatea experimentată este cea pe care o construim, este mult mai util să o definim în termeni care să faciliteze evoluția, în loc să o limiteze. Aceasta nu înseamnă să fim nerealiști. Dacă vi s-a spus că aveți de învățat, nu pretindeți că sunteți desăvârșit. Ci amintiți-vă că orice se poate învăța. Interesați-vă la ce anume ați avea nevoie să lucrați pentru... Și remarcați faptul că a avea de învățat implică capacitatea de a o face, deși tonul poate fi unul aspru. Așadar, fiți un ucenic hotărât, chiar și pentru propria satisfacție. Astfel ați căpătat informații utile din acest schimb de idei și în același timp v-ați protejat imaginea de sine.

- 5. Adoptați o poziție inițială puternică** (vezi secțiunea despre diferitele poziții perceptuale, p. 97). Unii preferă să ia în considerare în primul rând nevoile celorlalți, poate dintr-o obișnuință din copilărie, poate ca rezultat al slujbei. Pentru a avea grijă de alții, aceste persoane își minimizează propriile sentimente și dorințe. Medicii din spitale care lucrează după un program imposibil, secretarele unor șefi importanți, mame, în special ale copiilor mici, directori de școli, managerii unor companii prestigioase — toți trec peste oboseală, dezamăgire sau chiar boală gândindu-se doar la rolul pe care și l-au asumat și la nevoile companiei sau ale clienților sau ale familiei lor. Pot să ajungă la un moment dat să uite complet de ei înșiși.

Acest comportament poate fi periculos prin consecințele pe care le poate genera. Astfel de oameni încearcă să compenseze pe termen scurt faptul că se ignoră și pot apela la activități dăunătoare cum ar fi fumatul, consumul necum-pătat de alimente sau alcool, în loc să analizeze cum ar putea îndrepta lucrurile pe termen lung. Este ca și cum ne-am mulțumi cu o gustare în loc de o masă ca la carte, însă, în timp, stima de sine are de suferit deoarece ne-am obișnuit cu acea gustare, deși aceasta este posibil să nu ne mulțumească.

În cele din urmă, ultima picătură umple paharul. Profesorul își părăsește profesia și devine instructor auto; directorul se pensionează înainte de vreme; asistenta își ia concediu medical pentru spatele bolnav; medicul se angajează într-o clinică privată cu un orar decent și într-un mediu plăcut. Toate pot fi decizii valide — însă în aceste cazuri nu reprezintă o alegere deliberată, ci o decizie forțată care nu ne ajută imaginea de sine.

Din experiența noastră, știm că abia după ce avem grijă de propriile nevoi putem să îi ajutăm și pe ceilalți. Dacă suntem într-o formă bună și ne simțim bine cu noi înșine atunci avem resurse pentru a-i asculta pe cei din jur. Putem fi generoși, fără să regretăm mai târziu. Cea mai bună investiție pe care o putem realiza este în privința stimei de sine.

Cum să vă placă mai mult propria persoană

Ce anume determină ca unii oameni să fie plăcuți? Gândiți-vă la cineva agreabil, de ce anume vă place? Poate veți răspunde „Pur și simplu” — dar, fie că sunteți conștient de

ele, fie că nu, există o serie de motive. Ați putea explica prin calitățile pe care le apreciați. A plăcea pe cineva presupune apropiere și recunoașterea unor trăsături care sunt pe gustul dumneavoastră. De aceea, este posibil să stimăm persoane pe care nu le vom cunoaște niciodată, dar despre care am auzit multe lucruri bune spuse de alții. De asemenea, putem respecta pe cineva de care nu ne place. A plăcea înseamnă a se bucura de ceva.

Aproape la fel stau lucrurile și când este vorba de propria persoană. După cum am mai spus, nu este nevoie să fim perfecți. Stima de sine are la bază autoacceptarea a tot ceea ce suntem. Abia după ce ne-am acceptat putem să ne bucurăm de cine suntem. Pe măsură ce aflăm mai multe despre cum funcționăm, atât acceptarea, cât și satisfacția în legătură cu noi înșine vor fi mai puternice.

Gândiți-vă la figuri publice cunoscute. De multe ori, oamenii sunt atrași nu de realizările, ci de slăbiciunile și greșelile acestora. Pe ele mizează revistele de scandal povestind despre problemele și viața de fiecare zi a persoanelor faimoase. Mesajul este „De fapt, ei sunt la fel ca noi”. Ce își amintesc oamenii despre regele Alfred este faptul că a ars prăjiturile gazdei sale temporare, și nu faptul că a încercat să ridice standardele educației în Anglia. A avut o clipă de neatenție, ca oricare dintre noi. Prințesa Diana a fost foarte iubită pentru umanismul său și compătimită pentru problemele maritale, dar și pentru bulimie, ambele lucruri reprezentând dovada că este un om obișnuit.

Dacă atracția pentru ceea ce este specific sau diferit există la nivel interpersonal, de ce nu ar fi și în legătură cu propria persoană, la nivel intrapersonal? De fapt, este o mare

ușurare să integrăm aceste caracteristici sau limitări, să ne devină chiar dragi, atât timp cât nu ne afectează stilul de viață.

Conturați profilul dumneavoastră

Acceptarea ne permite o investigare cât mai aproape de realitate. Un profil poate fi extrem de fascinant și în același timp foarte util. Pentru început, folosiți discuția despre metaprograme pentru a găsi modalitatea preferată de clasificare a informațiilor și de a reacționa la diferite situații. Reveniți asupra notițelor referitoare la sistemele de reprezentare (p. 103) și la submodalități (p. 111) pentru a înțelege cum reconstruiți realitatea pornind de la simțuri și care sunt consecințele asupra sentimentelor, comportamentelor și gândirii. Un profil complet nu vă va permite doar să vă cunoașteți mai bine, ci vă va ajuta să înțelegeți și lucrurile pe care le faceți în mod eficient, dar și modul în care vă limitează stilul caracteristic în care funcționați. Și, ceea ce este poate cel mai important, vă oferă niște rețete clare pentru a schimba anumite lucruri, dacă este cazul.

Jenny avea 45 de ani și lucra ca trainer ocupând un post important și de succes. Colegii săi o apreciau și o respectau. Jenny nu se plăcea pe sine foarte mult, deși considera că abilitățile sale de trainer sunt foarte bune — avea impresia că are o înfățișare banală. Știa că aspectul fizic nu este chiar atât de important, însă *simțea* altceva. Deși știa că bărbații o găsesc atrăgătoare, când se uita în oglindă se *simțea* mereu decepționată. Era ca și cum s-ar fi dezamăgit pe sine însăși. Se prețuia, uneori chiar își admira anumite aptitudini, însă nu reușea să îi fie pe plac

propria persoană. Elementul-cheie pentru ea era înfățișarea.

Nu discutase cu nimeni despre asta, până într-o zi când îi povesti fără să vrea unei prietene. Surprinsă, fără să stea pe gânduri, aceasta îi răspunse: „Dar nu te-ai văzut vreodată vorbind, fața ta este foarte expresivă și bărbații sunt atrași de asta.” Această remarcă neașteptată a schimbat total situația — a reîncadrat atât modul în care se vedea pe ea însăși, cât și modul în care gândea despre ea, oferindu-i un nou cadru de interpretare. Peste puțin timp, s-a văzut în imaginile video surprinse la nunta unei prietene. A început să-i placă de ea, dar și să simtă compasiune pentru sinele său, deoarece a înțeles că îi făcuse de atât timp o mare nedreptate.

EXERCIȚIU: CE ANUME VĂ PLACE LA PRIETENII DUMNEAVOASTRĂ

Gândiți-vă la două, trei persoane. Ce anume vă face să credeți că vă place de ei? Ce vă place la ei? Au trăsături comune? Când vă gândiți la ei, îi vedeți într-o reprezentare vizuală, sau auziți tonul vocii, vă simțiți relaxat, încântat, confortabil? Enumerați pentru fiecare dintre ei următoarele:

- Ce caracteristici vă plac.
- Ce caracteristici nu vă plac, dar le acceptați ca făcând parte din personalitatea fiecăruia.
- Cu ce calități sau comportamente sunteți de acord sau admirați la ei.

Acum sortați aceste informații în funcție de nivelurile logice (p. 72). Folosiți mai ales un nivel anume? Întrebați-vă: este nevoie să aprobați sau să admirați pe cineva pentru ca să vă placă?

- Gândiți-vă la istoricul relației cu fiecare persoană. V-a plăcut de la bun început? Sau a fost un proces treptat? Puteți spune că un anume incident a fost decisiv?
 - Analizați toate informațiile adunate, mai ales factorii sau faptele care au avut un rol important sau chiar decisiv sau care au determinat o schimbare de atitudine, iar persoana respectivă de la o simplă cunoștință v-a devenit o persoană simpatcă.
 - Întrebați-vă ce anume vă place cu adevărat la această persoană.
 - Să presupunem că ar trebui să respectați aceleași etape — dar de astă dată dumneavoastră sunteți subiectul.
-

Câțiva pași pentru a vă plăcea mai mult de propria persoană

Începeți să vă bucurați de propria persoană. Ce anume vă place la felul în care sunteți? La sfârșitul zilei, găsiți un lucru care v-a mulțumit în mod sincer. Includeți orice aspect, indiferent de cât de banal sau superficial ar părea. Poate fi vorba de atenția pe care ați acordat-o culorilor

hainelor, poate că ați trecut cu bine printr-o situație, poate ați reușit să vă abțineți de la ceva sau v-a venit o idee extraordinară.

EXERCITIU

1. Faceți o listă care începe cu „Îmi place de mine pentru că...”
2. Faceți o altă listă ce începe cu „Îmi place... la mine”.

Clasificați informațiile în funcție de nivelurile logice pentru a identifica unde ați localizat ideea de a vă plăcea de propria persoană. Veți găsi și diferite aspecte de la care puteți porni, spre exemplu „Mă țin de promisiuni” și „Sunt conștiincios” subliniază legătura dintre valori și comportament. Întrebați-vă care este ponderea comportamentului și cea a capacității în ansamblul sentimentului de satisfacție de sine. Dacă puteți identifica schimbări necesare la aceste niveluri și pașii pe care trebuie să-i faceți pentru a le realiza, cum vor influența acestea sentimentele față de dumneavoastră?

Spuneți „Îmi place de mine” și observați cum reacționați. Ce vă spune corpul dumneavoastră despre cât de confortabil vă simțiți făcând această afirmație?

Dacă nu vă simțiți în largul dumneavoastră, întrebați-vă: „Ce anume mă oprește?” și „Ce s-ar întâmpla dacă mi-ar plăcea într-adevăr de mine?” pentru a obține mai multe informații

Și, în final, gândiți-vă la persoanele care vă plac cel mai mult și la persoanele care vă plac pe dumneavoastră cel mai mult. Dacă ele vă plac pe dumneavoastră, puteți îndrăzni să credeți că meritați acest lucru. Și puteți îndrăzni să vă plăceți la fel de mult cât vă plac ele.

Cum să vă controlați stările

A fi într-o stare

Nu ați dormit mai deloc deoarece partenerul dumneavoastră s-a simțit foarte rău toată noaptea. Plouă și din cauză că ați ajuns foarte târziu singurul loc de parcare este la capătul aleii. Ajungeți la birou ud până la piele. Înainte să predați ce ați avut de lucrat, șeful aduce un nou proiect urgent. Sunteți irascibil și o repeziți pe secretară. Ați uitat să sunați acasă să întrebați cum stau lucrurile. Sunteți într-o stare...

În limbajul cotidian „a fi într-o stare” semnifică o experiență negativă intensă. Dar pentru NLP, după cum am văzut la p. 108, stările pot fi atât pozitive, cât și negative. Așadar la ce ne referim când vorbim despre stări?

O stare cuprinde evenimente fiziologice și psihologice ce durează suficient de mult pentru a putea fi recunoscute de

un observator sau de persoana direct implicată. Așadar, o stare poate fi descrisă de anumite gânduri și sentimente, precum și de parametri fiziologici cum ar fi ritmul respirației, tensiunea musculară, tensiunea arterială, culoarea facială sau schimbările de temperatură a corpului.

Unele stări pot fi plăcute, altele pot fi extraordinare, extatice sau, dimpotrivă, neplăcute sau complet înfricoșătoare. Reușind să controlăm stările ne asigurăm că putem fi eficienți atunci când este nevoie și ne îmbunătățim stima de sine.

Avem tendința de a crea propriul repertoriu de stări: „Mă relaxez când ascult muzică clasică”; „Mama mea mă neli-niștește mereu”. Uneori recunoaștem aceste stări atunci când se petrec, mai ales în relație cu anumiți stimuli. Examinele provoacă anxietate, zilele de naștere sunt un motiv de veselie. Crăciunul determină un anumit tip de stare pentru fiecare dintre noi, însă variază enorm de la persoană la persoană: unii pot fi entuziasmați, alții pot trăi sentimente de anxietate sau depresie.

Pentru a înțelege cum funcționează stările, putem analiza modul în care se exprimă în familie. De multe ori, copiii sunt adevărate barometre, extrem de sensibile, care percep schimbările stărilor părinților în mod surprinzător de rapid.

Ian a lucrat la un moment dat cu un cuplu, iar cei doi soți aveau deseori probleme cu fiul lor Sam. Sam era uneori foarte iritabil, avea manifestări violente, căuta mereu atenția și plângea la cea mai mică frustrare. Cu toate acestea, în restul timpului se purta obișnuit, coopera, era afectuos, plin de viață și jucăuș. Părinții săi nu știau ce să creadă.

Ian le-a recomandat să observe cu atenție circumstanțele acestor comportamente. Discuția a scos la iveală un tipar necunoscut până atunci: majoritatea acceselor aveau loc în tranziția spre un nou eveniment, când părinții îl luau de la grădiniță, când era ora de a merge la culcare, când se pregăteau de plimbare.

Așadar, ce se petrecea de fapt? Împreună, părinții și Ian au făcut o listă cu mai multe alternative. Atenția părinților se îndepărta de Sam pentru a pregăti următoarea activitate. Exista mereu un sentiment de urgență, o presiune de a face cât mai repede toate lucrurile care trebuie (trebuie să ne grăbim, dă-ți repede haina jos). Sam înregistra această tensiune. Ian le-a explicat părinților faptul că funcționează ca un sistem pe baza unui tipar numit de NLP buclă calibrată (*calibrated loop*). Calibrarea este un proces de ajustare fină: părinții și copilul exprimau aceeași tensiune pe care o vedeau fiecare în celălalt, construind un cerc vicios.

Faptul că au înțeles care este tiparul era doar începutul. Ian le-a cerut să alcătuiască profilul stărilor plăcute și să găsească mesajul transmis lui Sam. În majoritatea cazurilor, nu exista presiunea timpului, puteau să negocieze activități, iar băiețelul simțea că ceea ce dorește are importanță. Mesajul pe care Sam îl primea era faptul că dorințele sale sunt luate în considerare.

În continuare, tinerii părinți au stabilit câteva schimbări de tipul evitare și câteva de tipul apropiere (vezi p. 81). Împreună au hotărât ca de fiecare dată când îl vor pregăti de plecare, să îl anunțe pe Sam ce urmează să se întâmple, fără a-l presa și menținând atenția pe cât posibil asupra lui. Mai mult, au fost de acord să încerce să elimine tensiunea din relația lor. Schimbându-se starea de spirit și atmosfera, Sam a reacționat în concordanță.

Cuplul a început să înțeleagă comportamentul lui Sam drept un semnal al propriilor manifestări disruptive. Acum era foarte clar cum anume trebuie să se schimbe.

În cazul de mai sus există o serie de trăsături interdependente ce au construit această experiență:

- **Sentimente și stări** cum ar fi iritare, tensiune, resentimente, furie și, pe de altă parte, relaxare, voie bună, adaptare.
- **Ritmul de mișcare**, de exemplu, lent sau grăbit — gânduri de tipul „trebuie să” (unele gândite, altele și spuse).
- **Experiențe fiziologice și limbajul corpului** — spre exemplu, tensiune, viteza mișcării, tonul vocii, anxietate, gradul de concentrare a atenției în momentul în care își schimbă obiectul, sentiment de separare, de prea ocupat.

Copiii înțeleg foarte bine diferențele dintre stări. Wendy își aduce aminte de o întâmplare petrecută pe când fiica sa avea doi ani. Privind un film, copilul urmărește o scenă de discuții în contradictoriu apoi întreabă: „Mami, de ce se rănesc acești oameni?” Fără să înțeleagă cuvintele personajelor, fetița a înțeles din tonul vocii și celelalte elemente nonverbale ce semnificație avea discuția.

Iată cum am putea rezuma totul:

- O stare cuprinde mai multe trăsături interdependente.
- Fiecare dintre ele este importantă.
- Schimbarea uneia va modifica starea.
- Există o secvență a schimbării (acțiune — gând — sentiment, în toate combinațiile posibile).

Există mai multe modalități prin care putem schimba stările neplăcute sau ineficiente și le putem amplifica pe cele plăcute.

Până acum am discutat de stările negative, însă scopul nostru este să vă concentrați pe cele pozitive. Secretul pentru a avea control asupra dispoziției personale constă în cunoașterea modului în care puteți determina o anumită stare și o puteți intensifica, evitându-le sau minimizându-le pe cele nedorite.

Motivația este un factor important: dacă vă motivează dorința de a evita sentimentele neplăcute, folosiți un metaprogram „de îndepărtare, evitare”, dacă vă motivează nevoia de a crea și menține stările plăcute, folosiți un metaprogram de „apropiere” (p. 81).

Beneficiile poziției a treia

Pentru a recunoaște o stare este nevoie să observăm suficiente detalii, fără să pierdem din vedere esențialul. Asemenea unui antropolog ce studiază comunități necunoscute sau asemenea cuplului din exemplul anterior ce a început să analizeze comportamentul fiului lor, putem observa propriile stări pentru a ne înțelege comportamentele. Schimbând poziția perceptuală (vezi p. 97) cu cea de-a treia poziție, ne detașăm de sentimente și experiențe pentru a le putea privi „din afară”. E de-a dreptul fascinant că această persoană — dumneavoastră — se comportă astfel! Mă întreb ce semnifică pentru ea. Am observat că face același lucru atunci când se petrece x, oare de ce?

Poziția a treia ne oferă mai mult decât informații suplimentare: determină o nouă relație cu acea situație. Dacă

trecem printr-o stare neplăcută, a treia poziție diminuează impactul nedorit datorită distanțării. În cazul unei stări neplăcute, observarea detaliilor are efectul opus, de sporire a mulțumirii. Este ca și cum am savura fiecare bucățică dintr-o mâncare delicioasă: identificând și gustând fiecare aromă, apreciem mai mult rezultatul final.

Uneori, reacția oamenilor la o stare neplăcută este să își distragă atenția spre altceva, însă aceasta poate întări starea inițială. Certurile părinților începeau cu ceva simplu, de exemplu: „E timpul să mergem”, la care Sam reacționa într-un anumit fel, ceea ce determina o reacție din partea părinților, ceea ce determina o altă reacție din partea copilului. Odată ce au învățat să recunoască stările, au avut posibilitatea de a identifica problemele înainte să se amplifice. Acordând o atenție sporită la ceea ce se petrece, au reușit să evite alte situații conflictuale, dar și să rezolve tiparele care se formaseră de-a lungul timpului.

Harta propriilor stări

Deși nu ne dorim să trecem prin diferite stări neplăcute, uneori exact asta facem o mare parte din timp. Cât timp credeți că ați petrecut trăind astfel de experiențe? Sau poate doriți să vă gândiți la stările plăcute. Foarte bine, cât timp ați petrecut în aceste stări? Uneori poate fi vorba de lucruri plăcute, dar care ne limitează, mai ales dacă țin de rutină. Aceasta ar fi o descriere potrivită pentru o persoană ce nu trece de zona sa de confort. Dar o stare neplăcută poate fi și utilă, de exemplu, sentimentul de pericol. Întrebarea esențială este: unde petreceți mai mult timp?

- Observați cu atenție aceste stări și descoperiți ce informații vă transmit. Puteți nota aceste lucruri.
- Gândiți-vă la modul în care evoluează aceste stări. Întrebați-vă:
 - Îmi amintește de ceva anume această stare?
 - Câți ani simt că am în această stare? (Uneori simțim că suntem foarte tineri și acest lucru ne poate spune când am simțit prima oară acea stare.)
 - Ce vreau cu adevărat când sunt în această stare?
- Cum reacționează ceilalți de obicei la aceste stări?
- Ce stări vi se par plăcute și care sunt cele problematice la cei ce vă înconjoară? Există un tipar în reacțiile dumneavoastră? Dacă da, vă spune ceva util despre dumneavoastră?
- Întrebați-vă care sunt stările care vă fac plăcere și cele pe care doriți să le schimbați.

Schimbarea stărilor

NLP este arta de a ști *cum se face x* cu minimum de efort. În modelarea celor cu performanțe superioare, NLP a ținut mereu cont de acest aspect. Relația dintre realizări și efort a fost înlocuită de cea dintre realizări și un efort minim. Motivație mai mare, efort redus.

La fel stau lucrurile și în cazul schimbării stărilor. Dacă o stare este complexă, aceasta nu înseamnă și că este dificil de modificat. Din experiența noastră, putem spune că este chiar invers: influențând o parte dintr-un sistem, influențăm sistemul. Exact ca atunci când urmărim o rețetă, dacă adăugăm un nou ingredient, sau ometem unul, rezultatul va fi diferit, mai mult sau mai puțin. O schimbare majoră

se poate datora unui element aparent minor — dacă ați adăuga usturoi!

Acestea sunt elementele esențiale pentru a schimba o stare și le puteți folosi în orice ordine. Va trebui să:

1. Recunoașteți starea.
2. Schimbați starea.
3. Vă întrebați ce doriți cu adevărat.

Recunoașteți starea

Înțelegând ce anume simțiți, aveți în același timp ocazia să schimbați acest lucru. Stabiliți care sunt stimulii care provoacă o anumită stare, când se întâmplă asta, ce o schimbă și propriile sentimente: vă place, vă inspiră teamă, vă este frică să nu o pierdeți, sau, dimpotrivă, doriți să scăpați de ea?

Schimbați starea

Uneori doar analizarea și recunoașterea stării pot duce la destrămarea unei anumite stări. Există însă și cazuri în care trebuie să fim foarte rapizi. Patinatorul care a alunecat în mijlocul exercițiilor libere trebuie să depășească instantaneu starea de iritare sau disperare, pentru a-și putea duce la bun sfârșit programul, la fel și vânzătorul care a anunțat că nu mai servește decât un client, pentru că este ora închiderii, dar e încă asaltat.

În continuare vă prezentăm șase modalități prin care vă puteți schimba o stare.

1. **Modificați ceva la nivel fiziologic.** Puteți schimba foarte ușor un element din starea dumneavoastră, și anume

componenta fiziologică. Dacă stați așezat, ridicați-vă și plimbați-vă. Dacă deja vă plimbați, opriți-vă. Dacă nu vă găsiți locul, alergați puțin și apoi încetiniți. Dacă sunteți tensionat, relaxați-vă mușchii. Și așa mai departe. Astfel de schimbări pot avea efecte importante. După cum arată ultimele cercetări, exercițiile fizice regulate au un impact mai puternic asupra depresiei decât unele medicamente. Întrebați-vă ce aveți nevoie să faceți fizic pentru a vă induce o stare productivă. Apoi faceți acel lucru!

2. **Adoptați perspectiva poziției a treia.** Priviți-vă din punctul de vedere al unei persoane neutre — care este perspectiva sa?
3. **Plimbați-vă pe axa timpului.** Dacă experimentați ceva neplăcut, schimbați relația cu acest punct temporal. Ieșiți din prezentul aici și acum și gândiți-vă la ceva plăcut din trecut, sau la o scenă ce v-ar bucura în viitor, sau amintiți-vă că peste o săptămână, un an sau chiar peste o oră această stare va fi doar o amintire. Sau poate veți uita complet de ea, problema se va rezolva într-un fel sau altul — „Și aceasta va trece”. Veți fi învățat ceva și de data aceasta.
4. **Plasați starea într-un context.** Care este contextul relevant? Spre exemplu, dacă tocmai v-ați certat cu cineva, amintiți-vă tot ce apreciați la această persoană și imaginați-vă într-un viitor apropiat cum relația se reechilibrează datorită acestor calități importante pentru dumneavoastră. Iar dacă ajungeți la concluzia că importanța lor s-a diminuat, observați că ați aflat un lucru nou: cum anume vă influențează sentimentele actuale.
5. **Descoperiți cum să creați o stare productivă.** Uneori avem nevoie să găsim o forță interioară sau o stare de

calm înainte să ne gândim la o anumită problemă. Cum anume ajungeți în acea stare? Poate faceți ceva diferit pentru un timp pentru a vă relaxa; sau vă încurajați amintindu-vă de întâmplări similare din trecut, pe care le-ați rezolvat cu bine; sau vă organizați un plan, cu ajutorul căruia lucrurile devin din nou ușor de controlat; sau poate vă folosiți de anumite ancore, ce vă redau sentimentul de încredere în sine. Niciunul dintre aceste exemple nu rezolvă problema, însă vă stimulează să fiți ingenios în abordarea dumneavoastră.

- 6. Folosiți ancorele pozitive.** Ce anume vă face să vă simțiți bine și capabil să vă confrunțați cu problemele vieții? Acestea sunt ancorele pozitive: simplul fapt de a vedea că o altă persoană reușește ceva, sau de a asculta o anumită piesă muzicală, sau de a face ceva concret. Începeți să rețineți ce anume vă face să vă simțiți cum vă doriți, pentru a putea să le folosiți ca stimuli ori de câte ori aveți nevoie.

Întrebați-vă „Ce anume vreau?”

Ca întotdeauna, a vă întreba ce doriți cu adevărat reprezintă primul pas de la inactivitate, pasivitate, dependență, neajutorare spre autonomie și putere. Dacă sunteți într-o stare care vă displace dumneavoastră sau celor din jur, sau în care sunteți inefficient, faptul de a ști ce doriți să se întâmple deschide drumul către diferite variante de acțiune. Folosiți condițiile de formulare (vezi p. 91) pentru a verifica obiectivul propus.

Dar dacă scopul este să schimbați o stare? Spre exemplu, dorința de a vă simți bine este un scop valabil dacă tocmai v-ați pierdut slujba? Pe de o parte, nu, deoarece este firesc

să experimentați sentimente negative, de tristețe, furie, nesiguranță. Pe de altă parte, da, deoarece, pornind de la aceste sentimente, puteți lua decizii importante: să folosiți timpul de care dispuneți într-un mod constructiv, să stabiliți care este profilul abilităților personale cu ajutorul altor persoane care vă cunosc și să vă întrebați foarte serios ce anume vă doriți de la viitor. Toate acestea vor influența starea inițială.

Mesajul NLP este că avem puterea să ne schimbăm stările, fără să le ignorăm sau să le alungăm. Avem de ales între a ne mișca și a rămâne blocat, a lua decizii, în loc să ne simțim neputincioși, a ne autoinfluența și a prelua controlul asupra vieții personale.

Elemente de sprijin

1. **Analizați starea.** Aflați mai multe despre aceasta. Analizați îndeaproape detaliile: cum anume construiți această stare?
2. **Observați experiențele prin care trece corpul dumneavoastră.** Care sunt componentele fiziologice ale stărilor dumneavoastră? Observați care sunt tiparele. Un alt lucru interesant de reținut poate fi un simptom fizic, o încordare a gâtului, a umărului, o durere de stomac, o migrenă, alergii. Nu vă opriți imediat ce ați identificat o cauză fizică (alergie la făină, multe ore petrecute în fața calculatorului). Întrebați-vă despre excepțiile de la regulă — când anume nu se întâmplă —, ce legături pot fi cu emoțiile din acea zi sau cu un context specific. Un client, de exemplu, se îmbolnăvea mereu când șeful său nu era la birou, iar un altul suferea de migrene la sfârșitul săptămânii. Căutați astfel de exemple.

3. **Deveniți curios în legătură cu stările celor din jur.** Observați și întrebați despre cum anume se simt cei din jurul dumneavoastră. Modelați ceea ce funcționează pentru ei. Adăugați mai multe opțiuni propriului reper-toriu de acțiuni.
4. **Începeți să cereți mai mult, mai bun, pentru mai mult timp.** Entuziasmul în legătură cu un anumit lucru transmite importanța acelui lucru pentru respectiva persoană. Însă unii dintre noi nu știu cum să reacționeze la sentimentele extreme, mai des la cele pozitive decât la cele negative. Dacă sentimentul este al lor, găsesc o modalitate de a minimaliza motivul bucuriei (nu e cine știe ce, oricine ar fi putut să facă la fel...) sau chiar reușesc să-și strice buna dispoziție amintindu-și despre ceva banal care a rămas de făcut.

Un motiv ar putea fi autoprotejarea: lucrurile bune nu durează, mai bine să-mi amintesc despre asta acum decât să mă trezesc brusc la realitate când mi-e lumea mai dragă. Oamenii preferă să își schimbe starea plăcută înainte ca altcineva sau altceva să o facă în locul lor. Poate fi vorba și de o frică socială de a face cunoscută o stare atunci când este mult mai bună decât a celor din jur — nu îi cedați, decât dacă reacția celorlalți este una negativă.

Oricare ar fi motivul, din experiența noastră știm că timpul pe care îl petrecem pentru a construi stări pozitive nu poate decât să ne îmbogățească viața și în niciun caz nu diminuează importanța celor din jur. Așadar aflați cum să obțineți mai mult. Apoi faceți asta! Abilitatea de a controla stările ne permite să experimentăm mai mult din ceea ce ne face plăcere și să modificăm

ceea ce este neplăcut. În acest mod *puteți* să aveți tortul dorit și să îl și savurați.

Cum să descoperiți sensul personal

Oamenii cu o stimă de sine ridicată au un așa-numit sens personal. Sensul personal exprimă în mod fundamental sinele profund: pentru unii oameni acesta se referă la spiritualitate, pentru alții acest sens constă în esența valorilor pe care le respectă, a credințelor celor mai intime, sau la chintesența felului lor de a fi. Cu alte cuvinte, sensul personal implică nivelurile logice cele mai înalte — spiritualitate, identitate, credințe, valori. Descoperirea acestui sens echilibrează evoluția și întreaga personalitate.

Sensul personal imprimă o anumită direcție alegerilor noastre, coordonează acțiunile astfel încât există o congruență între ceea ce suntem și ceea ce facem, spre a deveni ceea ce dorim.

Jeff a părăsit universitatea și a decis să predea într-un orașel de lângă Londra. Plăcându-i mult copiii, s-a străduit să le transmită pasiunea pentru materia sa prin lecții pline de creativitate. Însă după câțiva ani s-a simțit deziluzionat, nu în legătură cu copiii sau părinții, sau mediul de lucru, ci în legătură cu „sistemul” ce îi părea limitativ și în dezavantajul copiilor. Tensiunea slujbei s-a acumulat și a început să observe că devine ușor iritabil în compania celor cărora se dedicase. După o perioadă dificilă, simțind că motivul pentru care și-a ales cariera începe să se golească de sens, a renunțat la catedră.

Prin contrast, o doamnă ce își susținuse soțul ani de zile în afacerea comună, s-a trezit într-o zi văduvă la vârsta de 50 de ani.

Copiii Fredei plecaseră de acasă și ea s-a simțit dintr-odată lipsită de tot ceea ce îi fusese drag. Deși se ocupa în continuare de firma sa, cu rezultate bune, se simțea din ce în ce mai dezorientată, sensul său personal fusese puternic legat de devotamentul față de partenerul său: lucrând împreună la afacerea lui, adoptase scopul acestuia.

La un moment dat, o prietenă îi arată cum se cos cuverturile din diferite bucăți de materiale. Spre marea ei surpriză, Freda dovedește o mare pricepere la îmbinarea culorilor și materialelor și devine interesată de motivele tradiționale pe care le folosește și le prelucrează într-un stil personal: cuverturi, fețe de pernă, fețe de masă. Fiica sa, la fel de impresionată ca și ceilalți, prezintă câteva mostre unor magazine din Londra și astfel munca Fredei ajunge să fie apreciată de clienți din toată lumea. Când avea 80 de ani, unele din quilt-urile sale au fost prezentate în reviste naționale și au fost expuse într-o expoziție importantă. Descoperise un nou sens personal, care imprimase o nouă semnificație propriei existențe, descoperise abilități de care nu fusese conștientă toată viața, care i-au oferit o nouă identitate și stimă de sine.

Thomas J. Leonard, fondatorul Coach University, spune: „O viziune este un far călăuzitor, care-ți luminează calca odată ce l-ai văzut; un scop este ceea ce îți propui atunci când nu poți vedea această viziune.” Viziunea și scopul sunt inseparabile. Deosebirea dintre viziune și obiective poate fi analizată în moduri diferite:

- Scopurile sunt, cel puțin teoretic, realizabile. Viziunea nu este finită, se dezvoltă și asigură energia pentru a atinge destinațiile propuse.
- Există posibilitatea să obținem altceva decât scopul propus, mai ales dacă formularea sa nu a fost optimă; însă rareori ne înșelăm în ceea ce privește viziunea.
- Scopurile pot să ne înșele așteptările, însă o viziune ne motivează în mod continuu.
- Pot exista conflicte între diferite scopuri — ne dorim lucruri care se contrazic, pe termen scurt, cu cele pe termen lung; viziunea le unește.
- Scopurile se proiectează în viitor, viziunea este expresia sinelui, înglobează trecutul și prezentul și se răsfrânge asupra viitorului.

Recunoașteți viziunea personală

Există câteva teste simple pentru asta.

Sensul personal depășește nevoile fundamentale. În anii '60, psihologul american Abraham Maslow a stabilit distincția dintre nevoile bazale de supraviețuire și cele de autoactualizare. Primele includ hrană, căldură, securitate fizică — lucruri fără de care am muri. Celelalte, de autoactualizare, sunt cele care ne dau sentimentul unui sens al vieții: iubire, interese, provocări, creativitate, scopuri, cu mențiunea că nu ne putem concentra pe acestea din urmă dacă nevoile de supraviețuire nu sunt îndeplinite. Nevoia de a avea o viziune personală nu poate fi împlinită dacă toată energia a fost cheltuită pentru a asigura nivelul bazal. Supraviețuirea slujește sensului dumneavoastră profund: faptul că acum citiți această carte implică concentrarea atenției asupra propriei actualizări.

Viziunea personală este mai mult decât obținerea satisfacțiilor materiale. O viziune este de obicei abstractă și cuprinzătoare. A avea o mașină nouă este un scop; a putea călători ușor și rapid este o viziune. Abstractizarea (vezi p. 61) poate fi utilă pentru a înțelege semnificația profundă: nevoia de a călători poate reprezenta dorința de a fi mai creativ, de a cunoaște alte orizonturi.

O viziune personală este congruentă cu dumneavoastră la fiecare nivel. După cum am mai spus, un scop, un obiectiv se poate potrivi cu o parte din dumneavoastră, dar nu și cu cealaltă. Scopurile pot provoca tot felul de conflicte între părțile care vă alcătuiesc, însă viziunea vă exprimă coerent în orice moment.

Viziunile pot dezvolta sau pot schimba modul în care încercă să se exprime, dar nu se pot încheia. Profesorul dezamăgit care s-a retras din învățământ și-a deschis un cabinet de terapie prin artă. De asemenea, s-a oferit voluntar să lucreze într-un spital, cu copiii cu boli în faze terminale, câte două zile pe săptămână, deoarece își dorea în continuare să îi învețe lucruri interesante pe ceilalți. Viziunea sa nu se schimbase, doar și-a căutat un nou cadru pentru a se exprima mai liber.

Căutarea unei viziuni

De obicei viziunea se construiește pornind de la credințe și valori, astfel că o viziune încorporează multe din identitatea unei persoane. Iar unele dintre acestea pot cuprinde aspecte de dincolo de identitate, după cum spune Ian. Acest nivel se referă la un sentiment de relație de dincolo

de cuvinte, ce poate fi religios, sau spiritual, ce conferă existenței individuale un anumit sens.

Unii oameni știu de când sunt tineri care este acest sens profund. Majoritatea îl descoperă din mers. Un mod prin care puteți conștientiza sensul personal este analizarea tiparelor din viața dumneavoastră. Ce fel de probleme v-au ocupat în mod caracteristic timpul? Ce lucruri v-au entuziasmat? Ce valori ați căutat să transmiteți sau să apărați? Ce anume contează cu adevărat pentru dumneavoastră? NLP a demonstrat modul în care viața noastră se organizează în tipare — chiar dacă viziunea despre sine este inconștientă, influența sa este la fel de prezentă.

Poate că va fi util să ilustrăm cu propriile exemple acest lucru. Am mai povestit deja despre inadaptabilitatea școlară a lui Ian și modul în care politehnica i-a permis să devină un profesor apreciat. Putem spune că aceste experiențe l-au ajutat să descopere o pasiune în legătură cu modul în care se desfășoară învățarea și consecințele sale, de a propulsa o persoană sau dimpotrivă. În timp, aceasta a dus la o formulare atentă a ceea ce voia să transmită și la descoperirea NLP. Sensul intim a fost și a rămas de a transmite fiecărei persoane posibilitatea devenirii sale, semnificația profundă a ceea ce este cu adevărat, indiferent dacă această comunicare se realizează prin contact direct, sau cu ajutorul media, al cărților, al internetului.

Wendy a avut parte de o experiență mai fericită la școală. A frecventat o școală progresistă, ce încurajează copiii să își asume responsabilitatea modului în care învață de la o vârstă fragedă, precum și implicarea lor în deciziile de conducere a școlii. Atitudinea de valorizare a diferitelor

individualități avea o importanță mai mare decât rezultatele academice propriu-zise. Foștii elevi au ales o mare varietate de profesii, carieră didactică, politică, avocatură, arte, ecologie. Experiența de a face parte dintr-o comunitate i-a oferit lui Wendy aceeași viziune despre viață ca cea a lui Ian: de a încuraja învățarea, de a împărtăși informațiile, de a insufla încredere și putere. Amândoi, și eu și Ian, am lucrat ca traineri, terapeuți, consultanți și *coaches*. Fiecare dintre aceste roluri ne-a dat posibilitatea să explorăm în mod diferit această idee.

Am fost norocoși să descoperim care este viziunea noastră. Am avut de asemenea prilejul să traducem această viziune în acțiuni cu ajutorul NLP. Dar dacă dumneavoastră nu ați găsit încă sensul personal?

Din experiența noastră, știm că oamenii nu au reușit să își descopere sensul personal deoarece nu au învățat să se valorizeze sau să se asculte pe ei înșiși. Mulți oameni confundă concentrarea asupra propriei persoane cu egoismul sau egocentrismul. Dacă vă regăsiți în aceste credințe, un prim pas este să le evaluați și să găsiți istoria care le-a determinat apariția. Prin aceasta nu veți rescrie trecutul și nici nu veți contrazice concluziile la care ați ajuns la un moment dat. Una dintre contribuțiile majore ale NLP este faptul de fi insistat asupra capacității de învățare a oamenilor; multe lucruri care ni se par „un dat” sunt de fapt învățăminte pe care le-am stabilit în unele situații — dar care pot fi modificate pentru a se adapta altor condiții. Putem respecta trecutul nostru, pe care pionierul NLP Robert Dilts îl numește „muzeul de istorie personală”, fără să ne simțim datori să rămânem imobili pentru eternitate.

Dacă simțiți că v-ați limitat în acest mod, multe dintre abilitățile pe care deja le-am explorat în această carte și multe altele care urmează vă vor fi arătat moduri prin care să fiți mai aproape de sinele dumneavoastră, mai congruent interior și exterior în toate nivelurile logice. În timp ce viața continuă să ne ofere oportunități de explorare a viziunii personale, credința noastră este că, privind cu atenție, veți găsi sensul pe care îl căutați. Cu aceasta în gând, ar putea fi util să vă întrebați următoarele lucruri:

1. Ce anume mă pasionează? Ce anume mă menține pe direcția mea, mă stimulează?
2. Mai exact, ce anume din aceasta mă implică atât de puternic?
3. Ce efect are asupra mea? Scrieți acest răspuns, oricât de ciudat sau neașteptat ar părea. Apoi continuați: „Și ce anume face *asta* pentru mine?” și după fiecare răspuns repetați din nou întrebarea până când nu mai aveți niciun răspuns. În termeni NLP, ați ajuns la segmentele mari: întrebându-vă despre motivul fiecărui răspuns, treceți prin niveluri din ce în ce mai înalte de semnificație. Ajungând la stadiul în care nu mai aveți răspunsuri, veți fi descoperit sensul profund al acelei pasiuni.
4. Ce anume v-a plăcut realmente atunci când erăți copil? Mai este important acel lucru acum? Folosind întrebările de mai sus, aflați sensul profund care era implicat. Mai este acesta valabil? Sau s-a schimbat? Sau ați pierdut legătura cu el?
5. Acordați-vă timp să vă analizați răspunsurile, cu atenție, cu o atitudine deschisă, de încurajare. Acum, dumneavoastră fiind cel mai potrivit coach posibil, stabiliți ce doriți să faceți mai departe.

Crearea stimei de sine

Creșterea stimei de sine are efecte fantastice, dar partea magică este faptul că stima de sine poate fi creată. Fiecare zi este o ocazie de a ne întări sinele, de a ne plăcea pe noi înșine mai mult, de a ne recunoaște și de a ne controla stările și de a descoperi și realiza propriu-zis viziunea profundă.

Am discutat despre patru moduri importante de „cum să” — cum să vă întăriți sentimentul de sine, cum să vă plăcă mai mult de voi înșivă, cum să controlați stările și cum să descoperiți sensul personal. Aceste patru direcții sunt foarte utile pentru a începe să găsiți răspunsuri, dar dacă intuiția dumneavoastră vă atrage atenția asupra altor aspecte, înseamnă că un răspuns este pe jumătate formulat. Construirea stimei de sine este un proces continuu, nu pentru că nu am ajunge la capătul său, ci pentru că sunt mereu noi oportunități de dezvoltare, de a deveni o ființă cu mai multe succese și mai fericită. Aveți încredere în informațiile ce provin din propria experiență, testați-le și bucurați-vă de o călătorie plină de recompense.

Pașii următori

1. În fiecare dimineață, gândiți-vă cinci minute cum anume vă veți afirma stima de sine. Gândiți-vă la evenimintele ce urmează pe parcursul zilei. Ce credințe, atitudini, haine, acțiuni vă vor ajuta să vă simțiți congruent cu dumneavoastră și vă vor da sentimentul de autovalorizare? Cum anume veți reuși să vă păstrați stima de sine intactă? Ce fel de dialog intern v-ar fi de folos? Ce mentori interni — oameni pe care îi cunoașteți

și care vă susțin, oameni pe care nu îi cunoașteți, dar pe care îi apreciați, oameni ale căror calități doriți să le aveți — ați dori să fie prezenți în mintea dumneavoastră pe parcursul zilei?

2. La finele zilei, întrebați-vă:

- Ce anume mi-a plăcut cel mai mult la mine astăzi?
- Câte stări am experimentat astăzi și câte dintre ele au fost productive și mi-au confirmat stima de sine?
- Ce stări au fost mai puțin plăcute? Ce anume le-a provocat? Cum aș putea să nu le mai repet?

3. Spuneți care este defectul dumneavoastră preferat. Tre-când prin ultima săptămână sau ziua ce a trecut, alegeți un defect sau o limită care v-a rănit stima de sine. Întrebați-vă ce ar spune un prieten despre acest defect. Având în vedere că acțiunile noastre servesc unui scop, care credeți că a fost sensul acestui defect — fie curent, fie când ați început să gândiți sau să acționați în acest mod? Chiar dacă în acest moment doriți să vă schimbați modul de a fi, apreciați defectul pentru intențiile sale pozitive. Cum puteți să aveți grijă de acele intenții într-un mod în care imaginea dumneavoastră să nu sufere?

4. La sfârșitul zilei sau săptămânii, alegeți cele mai importante cinci momente ale stimei de sine. Reluați-le în mintea dumneavoastră. Cum anume le veți dezvolta mâine, sau săptămâna viitoare?

CAPITOLUL 13

Construirea relațiilor semnificative

RELAȚIILE AU UN IMPACT IMPORTANT asupra modului în care ne raportăm la noi înșine. Modelarea persoanelor ce întrețin relații de succes, precum și a celor ce întâmpină dificultăți la acest capitol a rezultat într-o clarificare a fenomenelor ce au loc. Urmând modele eficiente, veți avea posibilitatea să revoluționați modul în care relaționați cu ceilalți. Veți coordona o echipă mai unită, vă veți simți mai bine în raport cu propria persoană, vă veți bucura de o relație mai echilibrată și mai plină de satisfacții, vă veți înțelege mai bine cu copiii dumneavoastră. Și, dacă veți modela ceea ce nu merge prea bine, veți afla unde se află problema și care sunt modificările — uneori surprinzătoare — care merită să fie luate în considerare.

În acest capitol vom explora patru direcții principale despre „cum să” obțineți relații semnificative:

1. Cum să construiți un „noi”, ceea ce este mai mult decât „eu” și „tu” (sau „eu” și „echipa”).
2. Cum să vedeți lucrurile din mai multe puncte de vedere — capacitatea de a adopta diferite poziții perceptuale.
3. Cum să investiți în viitor.
4. Cum să știți când să nu mai investiți și să vă retrageți.

Ne vom folosi de NLP pentru a clarifica diferite dileme des întâlnite și pentru a stabili puncte practice de urmat pentru a construi relații semnificative la lucru și acasă. Relațiile personale și cele de la birou au multe lucruri în comun: ambele implică comunicarea eficientă cu ceilalți și armonizarea propriilor dorințe cu stilul și preferințele celorlalți. Sugestiile NLP se aplică ambelor cazuri. Un exemplu ilustrativ este cazul unei adolescente, despre care știam că i-a spus furioasă tatălui său: „Nu te-ai purta astfel cu secretara ta!”

Acest exemplu aduce în discuție un subiect interesant: de ce suntem mai chibzuiți la birou decât acasă? Nu este ciudat că acasă oamenii spun primul lucru care le trece prin minte, se poartă mai puțin grijuliu și cu mai puțină considerație față de celălalt, deși de fapt acasă se află persoanele la care ținem cel mai mult? În legătură cu aceasta NLP poate fi de ajutor. În Capitolul 16 vom discuta mai mult despre situațiile de la locul de muncă, dar în acest capitol vom vorbi despre excelența în relații, indiferent de context. Vă vom arăta cum să creați și să păstrați o relație de tipul câștigător-câștigător cu partenerul dumneavoastră, copilul, secretara, șeful — fără să renunțați la nimic important pentru dumneavoastră.

Pentru început, dorim să subliniem două lucruri:

1. Identitatea este crucială pentru o relație.
2. Construirea de relații semnificative depinde de sinceritatea față de sine însuși.

Rolul crucial al identității

Doar atunci când sentimentele despre sine sunt suficient de bine conturate, puteți adopta poziția de negociere, de

colaborare sau chiar de compromis, ce fac parte din paleta unor relații de prietenie sau intimitate. Este asemenea unei probleme financiare: dacă aveți bani suficient de mulți, puteți împrumuta sau dăruia fără a le simți lipsa. Dacă aveți suficientă încredere în cine sunteți, suficient respect față de calitățile și lipsurile personale, puteți intra în dialogul relațiilor, fără teama de a vă pierde propria persoană și fără să riscați falimentul emoțional. Astfel că lucrul asupra stimei de sine, despre care am discutat în capitolul precedent, este esențial.

De asemenea, este adevărat faptul că relațiile reușite au nevoie ca această calitate să fie prezentă la toți participanții. Este dificil să păstrăm o relație satisfăcătoare atunci când cineva folosește un tipar bazat pe cerințe personale, având meru nevoie să fie salvat, apărat, încurajat. Desigur, este foarte posibil să existe relații în care o persoană se sprijină pe cealaltă, în care atitudinea dominatoare a acesteia din urmă se completează cu atitudinea neajutorată a celei dintâi, dar astfel de relații, fie profesionale, fie domestice, par să funcționeze pentru o perioadă. Însă pe termen lung, se pot transforma într-o problemă. Aceasta are implicații importante asupra unei eventuale relații noi, atunci când ar putea apărea întrebarea dacă să vă retrageți din cea curentă, ceea ce vom discuta mai departe în acest capitol.

A fi sincer cu sine însuși

*Mai presus de orice: sincer față de tine să fii,
Și aceasta să fie, la fel cum noaptea urmează zilei,
Pentru că nu se poate să fii fals față de niciun om.¹*

¹ This above all: to thine own self be true,
And it must follow, as the night the day,
Thou canst no then be false to any man.

Acesta este sfatul pe care Polonius îl dă fiului său Laertes înainte de o lungă călătorie, în *Hamlet*. Este un sfat bun și pentru călătoria vieții. A fi sincer presupune mai multe lucruri: presupune să ne cunoaștem, să acceptăm, să respectăm și să ne placă propria persoană, după cum am discutat în Capitolul 12. Înseamnă să știm ce anume dorim și să fim pregătiți să cerem acest lucru. Înseamnă să acordăm atenția cuvenită informației imediate, atât prin simțurile exterioare, cât și prin gândurile și credințele conștiente. Înseamnă rafinarea acestei conștientizări pentru a deveni subtilă și automată. Înseamnă să încercați să înțelegeți cât mai profund ceea ce este de făcut, evaluând ceea ce spun alții sau dialogul interior, ce trebuie sau ar fi cazul să faceți înainte să acționați. Înseamnă să puteți accepta ca ceea ce este ușor, plăcut și amuzant să fie alegerea mai bună pentru toată lumea, iar nu ceea ce este necesar și dificil. Înseamnă să învățați că amuzamentul nu este dușmanul seriozității, ba chiar dimpotrivă, poate fi o scurtătură spre ceea ce contează în final.

Din experiența noastră de formatori NLP, știm că:

- 1. Relațiile ce funcționează bine s-au construit pe fundamentul unei identități sigure de sine.** O identitate clară este esențială unei relaționări semnificative. Aceasta nu înseamnă să deveniți egoist — ci conștient de propria persoană.
- 2. Relațiile care funcționează au stabilite granițe precise.** Acestea granițe sunt cele existente între propria persoană și celălalt; între roluri și responsabilități, între suprapunere și separare, între asemănări și deosebiri. Toți cei implicați trebuie să manifeste respect față de ele, nu doar prin vorbe, ci și prin acțiuni. Relațiile se

desfășoară mult mai ușor dacă știți exact ceea ce doriți, ce sunteți pregătit să faceți, care sunt responsabilitățile pe care vi le asumați și dacă transmiteți eficient și direct celorlalți intențiile dumneavoastră. Poetul american Robert Frost a exprimat cel mai bine acest punct: „Dacă gardurile sunt trainice, vecinii se au ca frații.”¹

3. **O abilitate importantă în orice relație este abilitatea de a adopta poziții perceptuale diferite.** Este important să jonglăm cu aceste poziții, după cum vom vedea pe larg mai departe.
4. **Multe tipare de relații pot funcționa în mod eficient.** Ceea ce este crucial este procesul și nu conținutul specific. Se poate lucra în mod eficient într-o echipă cu o ierarhie bine stabilită — atât timp cât fiecare cunoaște regulile și știe care-i sunt responsabilitățile și oamenii comunică bine între ei. Se poate lucra la fel de bine într-o echipă orientată pe îndeplinirea unei anumite sarcini, fără niciun fel de ierarhie — atât timp cât regulile sunt clare, iar participanții se respectă unii pe ceilalți și comunică în mod clar. Pot exista parteneriate reușite atunci când rolurile și responsabilitățile sunt comune — sau când se împart în funcție de rolurile tradiționale de gen, sau în funcție de abilitățile personale — atât timp cât ambii parteneri sunt de acord. Puteți împărtăși aceleași interese, puteți petrece timpul în același mod, sau, dimpotrivă, aveți păreri divergente și vă petreceți timpul independent — atât timp cât ambii parteneri sunt mulțumiți cu acest aranjament. Puteți face sex de multe ori pe săptămână, sau mai deloc, dar doar dacă ambii parteneri doresc același lucru.

¹ „Good fences make good neighbours.”

NLP ne amintește că, de fapt, contează ceea ce funcționează. În acest capitol, ne vom ocupa de procesele ce asigură funcționarea relațiilor. Prin modelarea relațiilor de succes, NLP ne învață cum să susținem și să dezvoltăm relații semnificative.

5. **Feedbackul transmite o informație ce poate ghida răspunsurile viitoare, dacă nu este interpretat cu resentimente.** Aceasta înseamnă că vă va fi mult mai ușor să vă alăturați celorlalți — sau să știți când este momentul de a vă retrage. Dacă partenerul, copilul sau colegul dumneavoastră nu a înțeles mesajul pe care l-ați transmis, luați acest lucru drept un feedback despre ce anume trebuie îmbunătățit. Eliminați din ecuație vina — nu este nimeni vinovat. Singurul mod de a merge mai departe este să aflați exact cum de au înțeles altceva decât ceea ce voiați să spuneți. Cadrul curiozității deschide drumul către noi întrebări de tipul „cum să” pe când cel al vinovatului stopează orice discuție.
6. **Presupunerile sufocă frecvent relațiile** Comparați modul direct, explicit de a exprima ceea ce doriți, simțiți, credeți, cu evitarea discuțiilor despre ce se petrece, citirea gândurilor, proiecții sau teorii personale: care vor fi de folos unei relații armonioase?

Cum să construiești un „Noi”

Acest „noi” nu se petrece de la sine, ci se construiește în timp. Este foarte simplu să spunem „Am vrea să venim” — dar asta nu presupune și intenția ce pare evidentă. Poate ați răspuns astfel din politețe, ori poate ați intuit corect că partenerului dumneavoastră i-ar face plăcere să dea curs invitației. Sau poate că nu. Sau poate că ați avut dreptate,

partenerul dumneavoastră a apreciat evenimentul, însă fiecare și-a petrecut timpul în compania altor persoane. Așadar, fiecare dintre dumneavoastră a fost la petrecere, dar parcă erați singuri, nu exista un „noi”.

Sau poate este vorba despre o situație de business: două firme mari fuzionează și trebuie să se creeze o echipă comună care să negocieze toate detaliile. Fiecare dintre cei doi manageri spune „Vom obține rezultatul dorit”, dar ce se întâmplă de cele mai multe ori? Unul dintre clienții noștri, un om de afaceri, ne-a relatat o situație similară, din punctul lui de vedere: fiecare negociator avea de urmărit o agendă cu interese diferite, unele aveau în vedere tocmai anularea punctelor din agenda celuilalt negociator. Deși foloseau cuvântul „echipă”, la negocieri nu a participat niciun „noi”.

Ce este un „Noi”?

Un „noi” pare să fie o entitate de sine stătătoare, care este mai mult decât părțile ce îl compun. Niște procese definite au realizat o chimie între părțile componente. Gândiți-vă la o prăjitură și la ingredientele din care este făcută. Un „noi” aduce cu sine un sentiment de apartenență, un cadru de referință, este o entitate din care faci parte.

Organizațiile ce respectă acest „noi” se preocupă să îl întrețină prin ieșiri în echipă, numite „team-building”, ce se traduce prin construirea echipei. A informa pe cineva de faptul că face parte dintr-o echipă nu este același lucru cu a simți realmente această legătură sau a se comporta ca parte dintr-un întreg. Pentru asta este nevoie de altceva.

Căsniciile sau echipele au anumite caracteristici pe care le vom explora folosind nivelurile logice (vezi p. 72). Așadar, ce înseamnă să construim un „noi”?

Identitate

Acel „cine?” din „noi”: există o idee clară despre ce înseamnă acest „noi”, despre care putem vorbi și povesti cum anume este. Poate că este vorba de o „echipă de intervenții” sau de o „căsătorie convențională” sau o „relație deschisă”. Ați observat că unele cupluri sunt mai mult „un cuplu” decât altele? Expresia „Sunt o pereche” exprimă această unitate. Nu sunt doar două individualități ce merg împreună sau locuiesc în aceeași casă. O întrebare bună este: Ce fel de „noi” suntem? Cum aș putea descrie acest „noi”? Pentru construirea și definirea identității putem folosi mai multe niveluri: pentru corporații, mottoul și logoul, culorile companiei, folosirea pronumelui „noi” sau „compania”. Putem merge mai departe, atribuind caracteristici: „În ceea ce privește echipa...”, „Știți cum este familia noastră...”, „O firmă pionieră ca a noastră...” Fiecare referire la „noi” și la trăsăturile acestuia ajută la întărirea identității. Poate ar fi util să vă întrebați — ce ne dorim *noi*?

Credințe și valori

Acestea sunt „de ce”-urile lui „noi” la nivel de credințe și valori. Acel „noi” simbolizează ceva, explicit, cum ar fi „valorile familiei”, sau, implicit, fidelitate sau iubire. O organizație are ca obiectiv servicii pentru clienți sau cercetare. Valorile se reflectă în celelalte niveluri, comportamental sau de mediu, spre exemplu. Neînțelegerile provin

deseori din conflicte ale valorilor sau credințelor. Pe de altă parte, valorile comune asigură „spiritul de echipă” și sentimentul de apartenență la acel „noi”. Întrebarea corespondentă este: „Ce anume simbolizează «noi»?” Ce anume susține sau protejează acesta? Ce grupuri par a fi foarte diferite și de ce? De multe ori veți descoperi astfel valorile implicite sau ascunse.

Capacități

Abilitățile acestui „noi” sau „cum” anume. Poate fi vorba de rolurile tradiționale de a face bani sau de diferite abilități complementare lucrului. Probabil că există domenii de activitate preferate și domenii ce sunt mai mult sau mai puțin excluse. În timp ce echipele de lucru au o mare probabilitate de a ști care sunt abilitățile pe care se bazează, cuplurile sau familiile au o probabilitate mai mică de a identifica în mod conștient capacitățile proprii — sau chiar să gândească în acest mod. Cu toate acestea, unele familii se pricep extraordinar să insufle încredere membrilor săi, altele să o submineze; unele relații sunt bune în ceea ce privește relaxarea, însă mai puțin eficiente în ceea ce își propun să realizeze; unele funcționează bine pe termen scurt, altele reușesc să planifice foarte bine etc. Deși puțini dintre noi am privit astfel parteneriatele, poate fi un detaliu revelator ce anume face acest „noi” bine. Ce ar putea face mai bine?

Comportament

Mai concret, „ce”-ul aceluia „noi”. Un vizitator de pe Marte sau o persoană ce adoptă a treia poziție (vezi p. 97) ar descrie foarte ușor conduitele tipice dintr-o relație. O echipă

ar putea funcționa cu ajutorul multor discuții și întâlniri. Sau un cuplu este extrem de apropiat și relația este înflăcărată din punct de vedere sexual. Sau o familie este mereu pusă pe certuri.

V-ar fi ușor să presupuneți că așa este respectiva familie, relație sau echipă. Însă unele acțiuni sau comportamente ar putea fi cruciale pentru performanța generală. Ian și soția sa Paulette au obiceiul să se ducă de aniversarea lor câteva zile într-un loc în care nu a mai fost niciunul dintre ei, ceea ce contribuie la construirea unui timp special al cuplului.

Întrebările utile ar fi: cum anume facem, ce anume? Ce procese, abilități, cunoștințe sunt implicate? Abilitățile se pot învăța, perfecționa sau schimba, în momentul în care întrebați „cum” anume se petrece ceea ce ați observat.

Mediul înconjurător

Acum e vorba de „unde” și „când” ale lui „noi”. Familiile, echipele, organizațiile au fiecare un mediu specific ce ne spune ceva despre ele. Mediul fizic pe care îl creăm, lucrurile apropiate exprimă diferite laturi ale personalității unui „noi”. La fel de important este și „când” — cât de des se petrec întâlnirile, dacă această frecvență este resimțită ca fiind suficientă pentru cei implicați. Aceste aspecte pot diminua sau întări sentimentul aceluia „noi”. La un moment dat, Wendy urma să viziteze o școală, însă vizita nu a mai avut loc deoarece nu a reușit să găsească intrarea în clădire! Unele spitale pot fi și ele adevărate labirinturi, cu coridoare identice și semne de direcție provizorii de neînțeles. Întrebați-vă: ce mesaj primesc

vizitatorii dumneavoastră de la birou sau de acasă? Se simt incluși sau excluși? Devin parte a unui „noi”? Este un sentiment de dorit?

Indiferent de context, sunt câteva întrebări utile de verificat: cum demonstrăm acest „noi” și mai exact unde și când se întâmplă? Este aceasta ceea ce vă doriți?

Birourile pot să inspire impresii foarte diverse, nu doar vizitatorilor, ci și celor care le folosesc. Un proaspăt angajat povestea despre fostul loc de muncă, unde biroul personal ocupa aproape 1 metru și jumătate, iar fiecare angajat avea un panou pentru a-și expune ideile. În noul laborator biroul era de aproximativ jumătate de metru, fără a fi separat de spațiul celorlalți colegi, confundându-se astfel între ele. Nu exista niciun spațiu pe care să îl personalizeze și niciun panou pe care să își desfășoare proiectele în lucru, nemaivorbind despre fotografii sau vederi. Fostul său loc de muncă alocase spațiu membrilor săi. Exista chiar și un obicei zilnic de a lua o pauză de ceai cu prăjituri aduse prin rotație de toți colegii: în noul laborator, colegii se întâlneau o dată pe săptămână pentru a lua ceaiul de vineri. Indiferent de valorile celor două instituții, aranjamentele referitoare la unde și când transmiteau mesaje foarte diferite.

Unui ofițer care se ocupa de persoanele eliberate condiționat, care lucra de mulți ani aproape de locuința sa, i s-a oferit o avansare într-o echipă situată la o distanță apreciabilă de casă. A înțeles imediat că această distanță implică o diminuare a timpului petrecut cu familia sa și a stabilit, împreună cu soția sa, ca micul dejun să devină momentul zilei dedicat petrecerii timpului cu cei dragi. Prin aceasta voiau să se asigure că valorile familiei — loialitatea, afecțiunea — au cadrul necesar pentru a se

exprima, chiar dacă pentru aceasta trebuie să se trezească mai de devreme.

Ambele exemple arată modalități diferite prin care nivelurile logice (vezi p. 72) au avut un efect semnificativ, fie de apropiere a ceea ce recunoaștem ca fiind „noi”, fie de îndepărtare.

Verificarea lui „noi”

- Folosind nivelurile logice, descrieți ce anume caracterizează acel „noi” în relațiile dumneavoastră de familie, de echipă.
- Coincid aceste trăsături cu ceea ce vă doriți? Dacă nu, ce ați dori să schimbați?
- Dintre lucrurile pe care ați vrea să le schimbați, care stau în puterea dumneavoastră?
- Găsiți o schimbare ușor de îndeplinit și puneți-o în aplicare. Observați care sunt consecințele.

Semnificația unui „noi” variază de la coerență și tărie spre opusul acestora, fragilitate și disipare. Veți găsi mai jos câteva teste pe care le puteți folosi pentru a explora relațiile în care sunteți implicat:

- Vă simțiți ca și cum ați fi „pe aceeași lungime de undă”?
- Simțiți că întregul este ceva mai mult decât suma părților?
- Acest „noi” reacționează în aceeași direcție atunci când sunt probleme și se bucură atunci când succesele cer asta?
- Sunteți mulțumit de cei ce fac parte din acest „noi”?
- Apartenența la acest „noi” adaugă o semnificație profundă propriei persoane în ceea ce privește încrederea, bucuria de a fi și asupra calităților dumneavoastră?

- Există vreo limitare cauzată de apartenența la acest „noi“?
- Aveți încredere în cei implicați?
- Vă consultați înainte de o acțiune?
- Luați în considerare efectele acțiunilor asupra celorlalți înainte de a trece la fapte?

Dacă ați răspuns afirmativ la mai multe dintre aceste întrebări, înseamnă că relațiile dumneavoastră vă aduc beneficii importante. Gândiți-vă la cele pe care nu le-ați marcat și descoperiți ce anume ar trebui să se întâmple pentru a răspunde „da”. În acest mod veți construi un profil a ceea ce merge și a ceea ce ar putea merge mai bine. Fiind cât mai specific în ceea ce ar trebui să se întâmple folosiți feedbackul negativ pentru a construi rețete de succes. Fiți în mod deosebit atenți la limitările de identitate: restricțiile de acest tip semnalează o nevoie de îmbunătățire importantă, iar, în cazurile extreme, ridică întrebarea dacă acea relație este rentabilă.

Modalități de construire a unui „noi“

Din experiența noastră, cei ce reușesc să construiască relații semnificative au câteva trăsături comune pe care le vom prezenta la modul „cum să”:

1. Fiți conștienți de identitatea, nevoile și dorințele proprii

Nu puteți construi un „noi” fără a avea de la început prima poziție perceptuală stabilă (vezi p. 97). Acesta este unul dintre motivele pentru care relațiile din adolescență se sfârșesc: tinerii trec prin procesul de autodescoperire, iar aceasta poate să presupună că își proiectează speranțele în

partenerii lor, iar mai târziu fie înțeleg că nu există semnul echivalenței pe care și-l imaginaseră, fie consideră negocierea ce stă la baza construirii relației (a lui „noi”) prea dificilă. Este nevoie de multă încredere pentru a admite o greșeală, sau nesiguranță; este nevoie de un caracter puternic pentru a negocia lucrurile importante pentru propria persoană într-un mod asertiv și nu agresiv sau manipulator — sau chiar simplul fapt de a cere ceea ce se dorește.

Simțul identității se construiește în timp, însă este vulnerabil la experiențele din copilărie, fără a fi determinat în mod exclusiv de acestea. Vom reveni pe parcursul acestui capitol la beneficiile pozițiilor a doua și a treia. Pentru a fi reușită, o relație trebuie să îndeplinească nevoile celor implicați și să includă modalități de negociere și monitorizare a dorințelor partenerilor. Stabilirea unor discuții despre sentimentele partenerului, copiilor sau colegilor dumneavoastră ar putea fi una dintre ideile cele mai productive pe care le puteți aplica.

2. Gândiți-vă la „noi” ca fiind o entitate separată

Modalitatea cea mai simplă pentru aceasta este să vă imaginați o existență separată a ceea ce numiți „noi”. La fel ca în celelalte comportamente de tipul „ca și cum”, aceasta va modela situația în direcția dorită. Să urmărim câteva exemple.

Julian și Liz aveau probleme în căsnicie. Ambii se destăinuiau prietenilor despre celălalt: „el nu face niciodată...”, „ea mereu...” Ambii erau blocați în prima poziție și se învinovăteau reciproc de ceea ce făceau la fel. Deși erau împreună de mai mult timp, se obișnuiseră să decidă pe cont propriu despre propriile hobby-uri sau întâlniri

sociale — planurile se anunțau abia după ce fuseseră stabilite. Credeau că astfel sunt deschiși și flexibili, deși de multe ori existau conflicte, iar partenerul se considera rănit pentru că nu a fost consultat.

Julian a deschis subiectul cu instructorul său. Strategia care a urmat a fost de a întreba mai întâi ce dorește „noi” înainte de a răspunde la orice invitație. Liz a fost de acord să aplice și ea aceeași tactică. Conversația a făcut loc unei noi colaborări, iar până la sfârșitul zilei au ajuns la o nouă decizie: ca atunci când unul dintre ei se va simți nedreptățit sau supărat, problema să fie prezentată ca fiind problema lui „noi” și nu a unuia dintre ei, ca individualități. Dacă Julian întârzia acasă pentru cină, își amintea că nu e nici problema lui Julian (deși e nepăsător și nu încearcă să își respecte promisiunile), nici a lui Liz (care e prea sensibilă și dorește să controleze totul). Problema și soluția erau ale lui „noi” — adică a relației lor. În scurt timp au descoperit că această perspectivă scurtează considerabil discuțiile și timpul de rezolvare, iar colaborarea efectivă le-a insuflat o re-apropiere bine-venită.

3. Adoptați regulile lui „noi”

Construirea unei relații are nevoie de timp. Trebuie să învățăm să ne comportăm ținând cont de sentimentele partenerului nostru. Oamenii se comportă cel mai adesea ca și cum ar fi suficient faptul că sunt împreună, fără să se preocupe să se armonizeze cu celălalt. Vorbind despre planurile viitoare și despre rolul fiecăruia, ajungeți la o relație mai apropiată, atât în cadrul unui cuplu, cât și într-o echipă de lucru. O comunicare clară, explicită vă salvează de capcanele presupunercilor ce duc la neînțelegeri viitoare. Neașteptat de multe cupluri se angajează în relații profunde neglijând subiecte importante cum ar fi copiii, cariera

sau stilul de viață. „Am știut dintotdeauna că îmi doresc copii, dar abia acum îmi spune că el nu își dorește” — acesta este un exemplu frecvent întâlnit.

Bineînțeles, nu este nevoie să verificăm fiecare detaliu, dar clarificarea nevoilor personale și negocierea în cuplu vă pot salva de multe dispute.

4. Căutați ceea ce-i mulțumește pe toți cei implicați

Atunci când se poate, încercați să faceți din „noi” o experiență plăcută pentru toți membrii. Asta nu este același lucru cu a încerca să convingeți pe cineva să facă ceea ce dumneavoastră doriți! Este foarte ușor să ne dăm seama atunci când cineva încearcă să ne manipuleze. Dacă aveți de ales, căutați opțiunile ce vor satisface și nevoile partenerului. Imaginați-vă ce anume i-ar face plăcere, cu alte cuvinte, poziția a doua (vezi p. 97) este un instrument valoros pentru a consolida acel „noi”.

5. Oferiți suficient spațiu fiecărui „eu” din „noi”

Apartenența la „noi” nu presupune ca toate activitățile să fie realizate împreună, sau ca toate sentimentele sau atitudinile să fie împărtășite. Există, de asemenea, și separare, individualitate. Fiecare „eu” are nevoie de spațiu și timp personal. Ocupații și interese diferite, recunoașterea abilităților celuilalt, timp pentru propria persoană — sunt modalitățile prin care fiecare își alimentează propria personalitate pentru a reveni în cadrul aceluia „noi”. Asta poate însemna să vă încurajați partenerul să-și urmărească interesele, decât să insistați să faceți totul împreună. Sau să vă încurajați colegul de echipă să-și asume anumite

responsabilități, sau să învețe ceva nou, în loc să insistați să lucreze după un program prestabilit.

6. Căutați modul prin care diferențele îmbogățesc acel „noi“

Fiecare are un anumit mod de a funcționa, iar aceste diferențe pot fi o sursă de conflict. Observați-le și întrebați-vă cum anume ați putea să le convertiți într-o sursă de îmbogățire a cuplului. Dacă sunteți o persoană vizionară, ce gândește în imagini de ansamblu, s-ar putea să vă enerveze meticulozitatea unora din jur. Însă în orice familie sau organizație este nevoie de ambele atitudini. Cum ați putea să vă asigurați că le valorificați?

7. Identificați ce situații anume accentuează acel „noi“ și folosiți-le cât mai des

Antrenați-vă să observați ce anume se petrece atunci când aveți sentimentul unei comuniuni puternice. Se întâmplă atunci când echipa se confruntă cu o provocare sau atunci când se lucrează ca de obicei? Sau are legătură cu faptul că vă relaxați împreună sau cooperați la un proiect? Ce anume din acele situații amplifică sentimentul de „noi“?

O tânără cere o consultație unui coach, deoarece se simte stresată și are două migrene pe zi. Relația sentimentală este de lungă durată, ea lucrează pe cont propriu, însă simte că atât slujba, cât și relația sa nu sunt suficient de satisfăcătoare. Se gândește și în urmă cu câțiva ani să se despartă de partenerul său. Instructorul a întrebat-o când anume *nu* a avut migrene. A răspuns imediat: „Când am vândut casa din Londra și ne-am mutat aici: aveam suficienți bani pentru a nu lucra timp de șase luni

și ne-am ocupat împreună de noua casă. A fost foarte multă muncă fizică și ne-a făcut plăcere. În tot acel timp am avut doar o migrenă.” Până în momentul în care a fost întrebată, nu a realizat tiparul din spatele migrenelor și abia atunci a înțeles că relația cu prietenul său a înregistrat satisfacția maximă atunci când au colaborat pe toate planurile la proiectul casei.

8. Verificați planurile de viitor

Antrenați-vă pentru a vă face un obicei din a verifica dacă planurile de viitor exprimă sau îmbogățesc relația dumneavoastră. Începeți prin examinarea deciziilor actuale în legătură cu efectele viitoare asupra aceluși „noi”. Este probabil convenabil ca unii membri să lucreze de acasă — dar cum anume va influența acest lucru dinamica echipei? Întâlnirile dintre unii membri vor fi mai rare. Conversațiile productive de la o cafea, ideile spontane ce apar chiar și în ciocnirile de pe coridor vor dispărea, iar cei implicați vor trebui să se implice în mod deliberat pentru a discuta un subiect, prin telefon, e-mail sau fax. Desigur, nu sunt doar părți negative, dar anticipând implicațiile putem revizui planurile, astfel încât pierderile echipei să fie minime.

Și în cazul relațiilor personale lucrurile stau în mod similar. Multe cupluri nu se gândesc cum anume va fi atunci când copiii vor deveni adulți sau când se vor pensiona. Însă aceste schimbări pot avea un impact major, atât asupra propriei persoane, cât și asupra relației. Dacă planificăm cum anume să evităm sau să depășim cel mai rău scenariu posibil în raport de „noi” înseamnă, de obicei, că acel scenariu nu se va petrece.

9. Lucrați asupra propriilor sentimente negative

Dacă sunteți iritat sau plictisit, asumați-vă propria stare. Luați o gură de aer, faceți o pauză. Recunoașteți faptul că sunteți supărat și respectați acest lucru. Care este cauza stării? Dacă este vorba de ceva trecător și dacă manifestarea ei nu va ajuta relația, decideți în mod conștient dacă să deschideți sau nu subiectul. Acționați asupra sentimentelor dumneavoastră. Căutați tiparele. Gândiți-vă la un moment potrivit pentru a aborda subiectul.

10. Lucrați asupra aspectelor ce vă deranjează

Dacă trecerea sub tăcere sau necorectarea unui anumit tipar sau incident vă afectează în mod neplăcut ca persoană, sau poate afecta acel „noi”, clarificați cât mai repede lucrurile. Spuneți ce vă deranjează și de ce credeți că situația nu este de bun augur.

11. Rețete pentru succes

Când ceva vă nemulțumește, asigurați-vă că spuneți și ce anume v-ar plăcea — oferind celorlalți rețete ale succesului. Oamenii nu pot face multe doar din comentarii generale sau vagi. Avem nevoie să știm exact care este obiecția și ce putem face pentru a îmbunătăți situația. Dacă vă doriți ca cei din jur să se schimbe, NLP sugerează să folosim cadrul „de apropiere” mai degrabă decât cel „de îndepărtare”. Vă displace când cineva face un anumit lucru, dar ce anume v-ați dori să facă în schimb? Folosind rețete de succes realizați un pas important în construirea unor relații profunde acasă sau la lucru. Fiți cât se poate de explicit, pentru ca mesajul dumneavoastră să fie interpretat la nivelul corespunzător și nu la nivelul identității. Un

lucru folositor pentru propria persoană este să vă întrebați ce anume doriți și să stabiliți o mai bună autocunoaștere — ceea ce va îmbunătăți și relația.

Marianne, o clientă, se duce acasă după o zi lungă de lucru cu gândul de a găti cina pentru soțul și copiii săi adolescenți. Întâmplător, aceștia erau deja acasă și se uitau la televizor. Marianne se simte dintr-odată singură și supărată, în timp ce gătea ce își propusese. Prin coaching a învățat însă că este mult mai simplu să le spună celorlalți exact ce dorește decât să îi critice. Marianne realizează că nu avea nevoie de ajutorul familiei pentru a găti masa, ci de companie. Astfel că le spune: „Mi-ar plăcea foarte mult ca cineva să vină să stea cu mine” și are ocazia să se destindă povestind cu fiica sa despre ziua ce se încheia.

12. Minimalizați presiunea

Într-o relație conflictele pot fi reduse. Poate fi stresant dacă partenerul nostru este mai puțin organizat în ceea ce privește timpul, sau prea grijuliu cu detaliile. Ați putea aborda problema ca fiind una ce afectează relația, ce-l afectează pe „noi”. De asemenea, ați putea să vă întrebați cum anume s-ar putea diminua impactul acelei trăsături asupra sentimentelor dumneavoastră sau ați putea găsi alte soluții pentru a evita apariția unor efecte nedorite. Nu gătiți feluri de mâncare ce trebuie servite la o anumită oră — sau găsiți o altă modalitate de a vă asigura că partenerul este acasă și așteaptă ca sufleul să fie gata. Ce rost are să avem dreptate dacă totul se strică după aceea? Dacă un membru al echipei este mai încet, atent la detalii, încercați să folosiți aceste trăsături în folosul tuturor, spre exemplu, să-l folosiți la supravegherea lucrărilor în ultima etapă, mai ales

a celor realizate de cei mai grăbiți din fire. Majoritatea echipelor au nevoie de o gamă largă de calități — fiți atent să vă folosiți de propriile talente.

13. Lăudați și recompensați cu generozitate

Se întâmplă adesea ca oamenii să fie mai ușor criticați decât lăudați, performanțele par să fie prea puțin apreciate. Fixați-vă ca obiectiv să vă lăudați colaboratorii cât mai des, imediat după ce au terminat ceva sau când s-au făcut remarcați. Recompensele insuflă o stare de bine tuturor, și celor care le fac și celor care le primesc, astfel încât se instaurează un mediu de încredere, stabil, care se păstrează pentru „noi” chiar și atunci când intervin probleme sau situații de criză.

Toate aceste modalități pot fi de mare ajutor pentru a influența un cerc pozitiv de relații, construind un sentiment viu al uniunii „noi”, îmbogățit prin individualități puternice, care la rândul lor sunt îmbogățite de această entitate pe care o numim „noi”.

Cum să vedem lucrurile din diferite puncte de vedere

„Nu mă înțelege deloc!” „Știe foarte bine prin ce trec.” Astfel de comentarii ne sugerează cât de important este ca partenerul nostru să aibă capacitatea de a-și imagina ce se petrece cu noi. Cel mai important este ca această înțelegere să aibă loc în timp real, în timp ce interacționăm unii cu ceilalți, iar NLP ne arată cum anume să reușim.

Importanța pozițiilor perceptuale

Unghiul din care privim un obiect influențează ceea ce percepem. Aceasta este baza celor trei poziții perceptuale din NLP (vezi p. 97). Folosind acest instrument avem posibilitatea ca, în intimitatea propriei minți, să vedem o situație din diferite unghiuri, să ne apropiem, să privim din perspectiva altcuiva, sau să ne îndepărtăm de scenă pentru câteva momente. Este o metodă excelentă pentru a testa realitatea: schimbându-ne poziția, devine mult mai ușor să înțelegem cum se simt ceilalți și reușim să interacționăm adecvat, atât în relațiile personale, cât și în cele profesionale.

Am fi putut numi această secțiune „Cum să vedem lucrurile la fel cum le percepe altcineva” sau „Să auzim cum se aude pentru ei” sau „Cum să ne transpunem în locul altcuiva”. Când doriți să îmbunătățiți o anumită relație, este foarte util să puteți vedea, auzi, simți lucrurile din punctul de vedere al celuilalt. Cei ce întrețin relații bune dovedesc de obicei o bună pricepere în aceste aspecte, fie că le-au învățat în mod inconștient sau deliberat. Ceea ce NLP susține este existența unei structuri ce poate fi învățată, prin care să percepem lumea altcuiva. Sunt trei poziții de explorat.

Prima poziție

Poziția „eu” — cea prin care trăim propria experiență, ceea ce simțim, gândim, aici și acum. În principal este plină de informații senzoriale. Este locul în care ne simțim cel mai vigilenți, indiferent dacă este o experiență plăcută sau neplăcută. În prima poziție știm exact ce ne place și ce dorim să facem. Este poziția în care ne simțim bine în

pielea noastră, având grijă de propriile nevoi, schițând viitorul.

Dar există și o altă fațetă a acestei poziții: poate fi vorba mai mult de o bază a egocentrismului decât a propriei dezvoltări, a lipsei de considerație decât a grijii față de ceilalți. Este un loc în care ne putem bloca, mergând doar pe același circuit gata bătătorit, fără a vedea lucruri noi, fără a ne imagina o ieșire. Este un loc în care ne putem da cu capul de toți pereții. Astfel de metafore transmit cât de puternică poate fi o experiență din această poziție. Este un loc în care putem să ne pierdem de realitate, în propria versiune de realitate, fără a putea ieși. Aici se desfășoară fantasmele, aici proiectăm propriile sentimente în celelalte persoane. Aici se formează presupunerile pe care nici nu știm că le facem.

A doua poziție

În a doua poziție ne imaginăm ce simte o altă persoană. Putem folosi mai multe modalități:

- Înțelegând care este fiziologia sa și încercând-o. Vi se pare ciudat? În artele marțiale aceasta este o tehnică fundamentală prin care studenții trebuie să își imite maestrul. Veți rămâne surprinși să descoperiți câte puteți să înțelegeți despre cineva adoptând postura sa, mersul său, chiar și pentru câteva clipe.
- După ce v-ați asumat fiziologia persoanei respective, începeți să vorbiți ca și cum ați fi aceasta, folosind pronumele „eu”. La fel, veți fi uimit cum se vor derula cuvintele și veți construi versiunea evenimentelor din punctul său de vedere. Discutați despre dumneavoastră, aflându-vă

în același rol. S-ar putea să primiți informații despre cum stau lucrurile din perspectiva sa.

Ambele exerciții le puteți încerca atunci când sunteți singur, iar pe măsură ce exersați veți reuși să le îndepliniți în mintea dumneavoastră, fără ca nimeni să poată bănuși la ce anume vă gândiți; după ce veți deveni expert, veți putea apela la ele în timp real, atunci când vă aflați față în față cu respectiva persoană.

Nu este nevoie să cunoașteți acea persoană pentru a adopta poziția a doua. Dacă vedeți o expresie pierdută și confuză a unui om în supermarket, veți reuși să înțelegeți, din propria experiență, cum se simte. Cu cât veți fi mai priceput la identificarea emoțiilor, cu atât mai rapid veți reuși să vă transpuneți în locul celorlalți, în ultimă instanță, și în locul celor despre care doar citiți. Acest lucru vă va fi extrem de util, dacă vă propuneți să modelați persoane excepționale, dar pe care nu le puteți întâlni direct.

A doua poziție este baza empatiei și a grijii față de ceilalți, a diplomației, anticipării și preocupării față de nevoile celorlalți. De asemenea, este un factor important în luarea deciziilor pentru o echipă:

Colin s-a folosit de abilitatea sa de a se transpune în a doua poziție pentru a conduce o afacere de succes: propria sa companie de construcții. Atmosfera de la lucru era una informală, de amicitie, deși standardele așteptate erau înalte, iar oamenii puteau să își ia pauze dacă simțeau nevoia.

Fiind foarte atent la angajații săi, Colin reușea să îi diferențeze pe cei care întâmpinau dificultăți realmente, de cei care nu se străduiau prea mult. „Aș vrea să vii în birou pentru o vorbă...” — acea vorbă putea fi o ofertă

de promovare, de ajutor, sau de mustrare. Părea că are un talent natural de a citi oamenii. Cum anume reușește? se întrebau cei din jur. Colin asculta, privea și se gândea la oamenii săi. Dar modul în care o făcea era diferența esențială: „Ei fac afacerea să meargă”, obișnuia să spună. „Dacă știu cum le merge lor, știu cum merg lucrurile pentru afacere, de aceea mă pun adesea în locul lor.”

În cel mai rău caz, a doua poziție este locul unde nevoile celorlalți sunt pe primul loc, ceea ce poate fi extenuant. Ne putem pierde în empatie. Pe de altă parte, Colin nu a apelat doar la a doua poziție, prima poziție reprezenta punctul de pornire și de întoarcere, însă, în conjuncție cu abilitățile sale observaționale și cu misiunea pe care și-a propus-o, a reușit să obțină un echilibru între a oferi suport și a menține atenția pe obiectiv.

Când doriți să vă puneți în locul unei persoane, folosiți ce ați observat deja, amintiți-vă cum anume reacționează, ce principii adoptă, ce păreri are. Este un mod foarte eficient de a privi lucrurile de sus, de exemplu să vă imaginați că sunteți șeful dumneavoastră. La fel, este foarte util să vă gândiți la persoana pe care o iubiți. Când veți avea puțin timp liber, încercați următoarele: mergeți câteva minute în felul în care merge partenerul dumneavoastră, adoptați atitudinea sa, mișcați-vă în ritmul său. Ați putea descoperi o lume foarte diferită de cea pe o cunoașteți. Dacă sunteți o persoană relaxată, reflexivă, ați putea descoperi o mare diferență dacă mergeți în pas alert la autobuz sau dacă urcați scările câte două o dată. Ce lucruri vi se par diferite la această viteză? Mai mult ca sigur, vor fi și altele decât viteza în sine. Simțiți o presiune, sau poate vă simțiți mai plin de energie? Mergând astfel, privind cu ochii săi, cum

pare lumea? Găsiți vreo explicație în legătură cu modul în care reacționează partenerul?

Una dintre presupunerile centrale ale NLP se referă în mod special la adoptarea poziției a doua; este o modalitate incredibilă pentru a stabili relațiile dorite: pe scurt, semnificația comunicării dumneavoastră este dată de răspunsul generat. Pentru a dezvolta, adevăratul sens a ceea ce spuneți este ceea ce o altă persoană, echipă, națiune înțelege de fapt, nu ceea ce ați vrut să transmiteți. Ceea ce contează este ceea ce înțelege cel ce primește, nu ceea ce a intenționat expeditorul. A doua poziție vă permite să verificați ce ar putea înțelege interlocutorul dumneavoastră, pentru a avea ocazia să îmbunătățiți ce vreți să spuneți. Este important să vă amintiți că orice afirmație este filtrată de modul în care a fost percepută: dacă cineva primește un mesaj diferit decât cel pe care intenționați să-l transmiteți, nu este vina sa. Nici a dumneavoastră. Odată ce ați aflat ce mesaj a primit, mergeți în poziția a doua și imaginați-vă cum anume se simte și ce gândește. La asta trebuie să vă gândiți când formulați următorul mesaj!

A treia poziție

Aceasta este poziția observatorului implicat: aveți o perspectivă exterioară, puteți să îi priviți pe toți cei implicați, inclusiv propria persoană, fără a fi copleșit de emoțiile din prima poziție. Nu este același lucru cu o disociere — o stare de autoprotejare, detașată, activată de creier pentru a trece peste traume sau durere.

A treia poziție implică alte senzații decât cele din prima poziție. Să spunem că în prima ați putea simți frică, însă în

a treia poziție ați putea experimenta compasiune și iritare față de propria persoană.

În cel mai bun caz, este o poziție prin care puteți să ieșiți din „prima linie”. A căpăta o nouă perspectivă este o realizare importantă. Puteți înțelege altfel ceea ce sunteți pe cale să faceți sau ceea ce vi se întâmplă, este un mod de a monitoriza ceea ce se petrece.

În a treia poziție căpătați acces la eul profund, înțelept, astfel că aveți ocazia să cultivați o relație cu propriul sine. Ca rezultat, veți ști să încurajați sau să opriți acțiunile din prima poziție. Imediat ce ați adoptat a treia poziție, lucrurile ce păreau foarte rele vor părea mai puțin grave și veți găsi alte moduri de a le înțelege, iar cele bune vor părea și mai bune deoarece veți înțelege de ce merg atât de bine. În a treia poziție lucrurile nu sunt atât de presante. Poate fi un loc de suport și creștere.

EXERCITIU

Gândiți-vă la o situație când ați fost supărat.

- Așezați-vă într-o poziție și simțiți-vă supărat pentru câteva momente. Aceasta este prima poziție.
- În continuare, ieșiți din acea poziție. Scuturați-vă de ea, la propriu, pentru a nu o lua cu dumneavoastră.

- Mergeți câțiva pași — doi metri sau mai mult — și adoptați o nouă poziție, astfel încât să puteți să vă imaginați că îl priviți pe cel ce stă supărat. Aceasta este a treia poziție.
 - Acum, în a treia poziție, gândiți-vă cum i-ați răspunde celui de acolo. Ce i-ați spune? Observați cum reacționați diferit în această poziție. (Dacă nu este nicio diferență, înseamnă că nu ați renunțat la prima poziție.) De multe ori acesta e începutul a ceva nou în viața de fiecare zi.
-

A treia poziție poate fi locul în care înțelegeți ce se petrece cu ceilalți, motivele lor, și cum se leagă ele cu propriile acțiuni. Poate fi, de asemenea, un loc în care se regăsesc diferite păreri, informații, pentru a înțelege mai bine situația — ca într-un joc de puzzle.

Pentru a avea relații reușite, trebuie să ne putem transpune în cele trei poziții: fiecare dintre ele are de oferit altceva.

Să luăm un exemplu, pentru a vedea cum percepem o anumită situație din fiecare poziție. Să presupunem că ați lucrat foarte mult pentru a termina ceva, fie la lucru, fie acasă, și sunteți mulțumit de rezultate. Ați dori ca partenerul, sau șeful dumneavoastră, să observe munca depusă și să vă aprecieze. Dar când acesta vine, începe să povestească despre ce zi lungă și obositoare a avut, câte lucruri a avut de făcut și așa mai departe.

În prima poziție sunteți supărat, vă simțiți neglijat și chiar rănit. Comportamentul partenerului a fost exact opusul celui pe care l-ați fi așteptat.

După ce ați făcut un efort pentru a ajunge în a **doua poziție**, observați că deveniți grăbit și preocupat. Respirația se intensifică și începeți să fiți agitat. Ce zi îngrozitoare! Dar cel puțin puteți să vă relaxați povestind unui ascultător înțelegător (adică dumneavoastră, după cum sunteți perceput).

Acum, în a **treia poziție**, realizați că cele două părți nu comunică. Acel „dumneavoastră”, din prima poziție, așteaptă laude și le așteaptă acum pentru că a muncit din greu. Acel „dumneavoastră” este nerăbdător și cere celorlalți să se conformeze. Partenerul sau șeful dumneavoastră nu ignoră în mod activ ceea ce ați realizat. Presiunea îl determină să nu acorde atenție celor din jur. Din a treia poziție, spuneți sinelui din prima poziție să fie mai răbdător și mai puțin centrat pe propria persoană: la urma urmei, ați avut o zi productivă și partenerul sau șeful vă apreciază de obicei. Puteți să ajutați lucrurile acordându-i timp celuilalt să elimine frustrarea sau iritarea. Dacă intrați în ritmul lui mai întâi, îi va fi mai ușor să vă urmeze în ritmul dumneavoastră mai târziu.

Pozițiile perceptuale și diferite metaprograme

În momentul în care ați adoptat o poziție din cele trei descrise mai sus, puteți adăuga și metaprograme (vezi p. 79). Spre exemplu, odată ce ați realizat că șeful dumneavoastră abordează sarcinile într-un stil procedural, pe când

dumneavoastră sunteți în mod natural orientat spre opțiuni, mai inventiv, dețineți o informație de la care să porniți. Aceste diferențe pot determina disensiuni, așadar încercați să vedeți lumea prin prisma sa: petreceți câteva minute imaginându-vă detaliile pe care le observă acesta. Cum se simte? În timp ce dumneavoastră sunteți „creativ“, lui ar putea să i se pară că vă grăbiți. Ceea ce este flexibilitate pentru cineva, poate să pară superficialitate în proceduri pentru altcineva.

Jack și Rose se pregăteau să se mute și aveau de eliberat podul, dar de fiecare dată când Jack amintea despre aceasta, Rose reușea să devieze de la subiect. Gândindu-se la motivele sale, Rose a realizat că se simte copleșită — munca părea colosală, iar aceasta deoarece Jack povestea cum anume ar trebui să organizeze totul pentru a termina dintr-o singură mișcare: „Va fi un atac fulger!“ Rose i-a spus despre sentimentele sale și faptul că preferă să le ia pe rând. „Nu vreau să le punem pe toate odată deoarece ar trebui să mai fac încă o dată ordine.“ Jack realizează modul în care pusese el problema și a înțeles că efortul era într-adevăr foarte mare, doar că nu îl deranja. Având în vedere că aveau de ales, Jack ar fi preferat să lucreze în pași mici, după cum dorea și Rose. Jack a folosit a doua poziție și s-a acomodat stilului ei de a grupa lucrurile (vezi p. 51). Astfel a găsit modalitatea prin care să coopereze și să rezolve sarcina într-un mod mai ușor pentru amândoi.

Sfaturi pentru a adopta diferite poziții perceptuale

Pentru a întări prima poziție:

- Întrebați-vă ce anume doriți *dumneavoastră*.
- Întrebați-vă ce este mai important pentru *dumneavoastră*.

- Antrenați-vă să observați ce anume gândiți și simțiți — amintiți-vă că propria experiență este un bun punct de pornire.
- Începeți ziua întrebându-vă: „Ce anume voi face astăzi pentru a-mi crește starea de bine?”

Pentru a întări a doua poziție:

- Observați alți oameni. Întrebați-vă: „Cum este pentru...?” „În ce ar trebui să cred ca să acționez la fel?”
- Intrați în lumea celorlalți: adoptați fiziologia lor și modul caracteristic de a se comporta, cum ar fi ritmul vorbirii.
- Imaginați-vă că sunteți cel care ascultă cuvintele și vede acțiunile proprii. Dacă nu v-ar plăcea ceea ce observați, ce anume ar trebui să schimbați?

Pentru a întări a treia poziție:

- Începeți să gândiți sistematic. Care este sistemul din care faceți parte, la lucru sau în relația dumneavoastră? Pentru a afla, puteți merge în a doua poziție cu toți cei implicați — care este imaginea de ansamblu?
- Având imaginea de ansamblu, întrebați-vă:

- Ce se petrece între acești oameni?
- Ce iese în evidență în primul rând?

Construiți o relație semnificativă cu propriul sine. Gândiți-vă la situațiile în care sunteți implicat, puneți-vă în locul celorlalți pentru câteva momente și vedeți cum se simt. Ieșiți din această poziție, scuturați-vă de ea, îndepărtați-vă cel puțin doi metri și priviți-vă din alt unghi. Cum ați răspunde acelui dumneavoastră de acolo?

- Întrebați-vă ce metaprograme folosiți atât dumneavoastră, cât și cei din jur. Gândiți-vă la ele ca resurse răspunzând unor nevoi. Ce fel de abordare ar fi mai indicată în

această situație? Ce părți negative sunt — cum ar putea fi eliminate?

- Și, chiar dacă este evident:

- Aflați ce anume funcționează — și procedați așa mai des.
- Aflați ce anume nu funcționează — și procedați așa mai rar.

Cum să investiți în viitor

Ceea ce deosebește o relație reușită de celelalte mai puțin satisfăcătoare este, printre altele, capacitatea de a construi un viitor. Poate fi vorba de planurile organizației sau de cele ale unui cuplu de a se căsători. Ceea ce faceți în prezent modelează viitorul pe care îl puteți avea. Tiparele stabilesc ceea ce se va permanentiza. Așadar, dacă vă doriți relații de succes, ar fi o idee bună să investiți deja în viitor. În ceea ce privește relațiile, o mare greșală ar putea fi să ignorați informațiile prezente, sperând că în viitor se vor rezolva de la sine; ba chiar dimpotrivă, timpul adâncește orice tipar.

Gândiți-vă la viitor: în timp și prin timp

Una dintre descoperirile importante ale NLP a fost aceea despre diferențele de experimentare a timpului. După cum am mai discutat la p. 79, când vorbeam despre meta-programe, unii oameni se află „în timp”: sunt implicați în momentele pe care le trăiesc și le este greu să vadă o legătură între trecut și prezent, sau să își imagineze viitorul. Alte persoane au în mod natural abilitatea de a gândi în perspectivă: au o privire de ansamblu a evenimentelor, a conexiunilor dintre ele, anticipând consecințele, ceea ce îi face să fie buni organizatori. Însă ar putea fi și mai puțin

implicați în ceea ce se petrece în mod curent și ar putea să îi invidieze pe cei ce trăiesc fiecare moment cu pasiune.

Modul ideal ar fi să ne putem bucura de tot ce ne oferă prezentul, dar și să avem o viziune despre viitorul pe care îl pregătim pentru noi înșine. Pentru a fi mai mult „în timp”, încercați să lăsați trecutul în urmă. Imaginați-l ca pe o linie în spatele dumneavoastră, care vă urmează până se intersectează cu prezentul, localizat în propriul corp, ce se continuă cu viitorul, localizat în partea din față a corpului. Pentru a trăi mai mult „prin timp”, plasați trecutul în stânga, prezentul chiar în fața dumneavoastră, iar viitorul în dreapta (dacă sunteți stângaci, este posibil să vedeți trecutul în dreapta și viitorul în stânga).

Dacă aveți tendința de a fi „în timp” și v-ați propus să priviți lucrurile în ansamblul lor, exersați trecerea la linia „prin timp”. Amintiți-vă că orice acțiune prezentă determină noi tipare care, în timp, vor duce la schimbările pe care le așteptați. Important este să fiți atent la propria experiență, să vă întrebați ce vă doriți cu adevărat, să aveți încredere în sentimentele dumneavoastră și să conștientizați că viitorul începe *acum*.

Dacă tendința dumneavoastră este de a gândi „prin timp” și vă doriți să trăiți relații mai profunde, amintiți-vă că este esențial să vă concentrați atenția asupra evenimentelor chiar atunci când se întâmplă. Încercați să vă plasați cât mai des „în timp”. Este posibil să pară ciudat la început, la fel și celor care se transpun „prin timp”. Dacă aveți dubii în ceea ce privește importanța acestor exerciții, imaginați-vă cum ar fi să vă priviți absent din cel mai frumos moment

din viața dumneavoastră, sau fără a împărtăși o relație apropiată cu nimeni.

Jean era căsătorită de mulți ani cu un bărbat care — în ochii săi — se schimbase dramatic din ziua în care s-au căsătorit. Deși înainte fusese curtenitor, devenise absorbit de propria persoană, retras și autoritar. Lui Jean îi era greu să creadă și să înțeleagă această schimbare și își spunea că trebuie să creadă în continuare în cel pe care îl alesese drept soț. Considerând că se căsătorise pentru întreaga viață, s-a autoîncurajat și și-a căutat refugii în pasiuni și prieteni. După mai mulți ani, s-a împrietenit cu un bărbat, un coleg de la un curs. În cele din urmă, acesta a rugat-o să se despartă de soțul ei. Deși Jean știa că își dorește foarte mult să facă acest pas, nu se putea convinge să treacă la fapte. Nu își putea imagina viitorul fără soțul său. Trăind zi de zi alături de el, acele zile se făcuseră douăzeci de ani, o viață pe care simțea că a irosit-o. Vorbind despre aceasta, a realizat că ceea ce părea o strategie pentru a supraviețui — „Câte o zi pe rând, Doamne!” — o împiedicase să privescă mai departe și să găsească o viață mai bună mai devreme. Avea nevoie să descopere ce anume își dorește de la viitor. Într-o bună zi, s-a hotărât să își părăsească soțul și să se mute singură, pentru a testa noua relație și a-i da timp să se dezvolte. De data aceasta voia să aibă un viitor și un mod prin care să îl realizeze.

Mulți oameni acceptă tot felul lucruri acasă și la birou, fără să fie conștienți sau chiar ignorând în mod voluntar efectele negative care se acumulează. Poate fi vorba de a accepta un loc de muncă nesatisfăcător, doar pentru că putem plăti rata la casă: în câțiva ani, entuziasmul vieții se rodează, sau se poate ajunge la tulburări datorate stresului, fizic și psihic.

Din acest punct de vedere, nimic din ceea ce facem nu este neutru. Tot ceea ce facem fie ne ajută să ne descoperim rostul și să ne bucurăm de viață, fie ne îndepărtează de ele. Ian își amintește de o zi în care aștepta la o coadă lungă la poștă. Persoana de lângă el exclamă plină de frustrare: „Ce pierdere de timp”, iar Ian gândi „Nu, asta îmi irosește viața”. De fiecare dată când vă gândiți la timp, puteți înlocui timpul cu „viața”. „Aceasta este o irosire a timpului” devine „*Aceasta este o irosire a vieții*”. „A durat prea mult să fac acest lucru” devine „*A durat prea mult din viața mea să fac asta*”. „Nu am timp de pierdut” devine „*Nu am viață de pierdut*”. Pe de altă parte, „A fost un timp bine petrecut” devine „*A fost o fărâmă de viață petrecută bine*”. Uneori, prin simplul fapt de a schimba un cuvânt, puteți deveni conștient de implicațiile reale.

O privire în perspectivă ne ajută să putem evalua mai bine prezentul. Aventurile de o noapte pot confirma că suntem atrăgători și ne pot oferi plăcerea de care avem nevoie. Ceea ce poate fi exact ce avem nevoie la un moment dat. Imaginați-vă acest tipar continuând și peste cinci ani, va răspunde nevoilor dumneavoastră în continuare? Sau dacă s-ar repeta tot restul vieții, ca alte comportamente semnificative? Cum ar fi pentru dumneavoastră?

Investițiile sunt cumulative

Ne propunem să vă oferim o metaforă pentru construirea unor relații mai bune. Să presupunem că vă imaginați că investiți în acestea. Unul dintre avantajele acestei metafore este că vă permite să vă puneți în situația de a cântări pragmatic ceea ce este bine pentru dumneavoastră. Nu este

romantic, dar în mod curios, toate relațiile devin mai puternice după o astfel de evaluare.

Investițiile de timp, energie, comportamente sunt cumulative în timp — în bine sau în rău. Recunoscând aceasta aveți posibilitatea să monitorizați prezentul mult mai îndeaproape, mai ales când știți deja ceea ce vă doriți: ceea ce faceți astăzi contribuie la scopul dumneavoastră, sau vă îndepărtează de el? De asemenea, vă poate ajuta să priviți schimbările pe care vreți să le faceți drept simple acțiuni. De exemplu, pentru a discuta mai mult cu partenerul despre propriile sentimente nu este nevoie să povestim imediat cele mai intime trăiri. Puteți începe cu lucruri mai simple: „Mă simt cam obosit în această dimineață” sau „Am rămas dezamăgit când John nu a fost impresionat de planul meu”. Pentru a împărtăși speranțele legate de viitor puteți începe printr-o remarcă generală: „Sper că vom avea posibilitatea să călătorim în străinătate anul acesta.”

Crearea unui nou obicei are loc treptat, zi de zi. Iar investiția dumneavoastră — în exemplul de mai sus, în deschidere spre intimitate — va spori în mod gradual. După ce v-ați obișnuit să exprimați lucrurile mai simple, va fi din ce în ce mai ușor să discutați despre problemele mai riscante atunci când vor apărea.

La ce anume se referă investițiile dintr-o relație?

Acestea pot fi de mai multe tipuri; observați însă faptul că se aplică atât relațiilor profesionale, cât și celor intime:

- Petrecerea timpului împreună
- Aprecieri explicite
- Grijă reciprocă și sărbătorirea evenimentelor importante

- Împărțirea în mod egal a sarcinilor
- Planificarea viitorului și rememorarea amintirilor
- Acordarea sprijinului în momente dificile
- Cheltuirea banilor (cadouri, echipamente, alocarea resurselor)
- Adoptarea celei de-a doua poziții pentru a construi raportul și pentru a anticipa nevoile celuilalt.

Fiecare dintre aceste puncte are, în mod evident, un corespondent negativ. Puteți să nu investiți nefăcând aceste lucruri, riscând ca lucrurile să devină mai puțin plăcute și mai puțin mulțumitoare. Verificați fiecare punct din listă, pentru a evalua valoarea investiției făcute acasă și la lucru.

Inventariați investițiile

Dacă ar fi să faceți o investiție financiară, ați dori să știți că veți primi înapoi mai mult decât suma de început. Privind relațiile în același mod, ați putea descoperi întrebări foarte utile ce vă vor ajuta să vă schimbați modul de abordare. De exemplu, doamna ce trăise 20 de ani de căsnicie nefericită, căreia i se dedicase zi de zi, realizase o investiție imensă, doar că nu conștientizase că emoțiile ei negative de fiecare zi se adunaseră și astfel valoarea investiției sale a scăzut.

Pe scurt, ce valoare are investiția dumneavoastră?

Investiția dumneavoastră este valoroasă?

Mai jos veți găsi câteva întrebări la care să meditați:

Nivel personal

- Vă aduce satisfacții?
- Are o valoare în prezent și există probabilitatea de a avea o valoare în viitor?

- Aveți interese comune?
- Există respect reciproc?
- Aveți planuri pentru viitor?
- Găsiți că partenerul este interesant? Este valabilă și reciprocă? Vă puteți distra împreună? Este stimulant? Vă acordă sprijin? Vă încurajează?
- Vă pregătiți surprize?
- Timpul petrecut împreună vă face să vă simțiți bine în legătură cu propria persoană?

Nivel profesional

- Vă aduce satisfacții profesionale?
- Dar și satisfacții personale?
- Este stimulant să fiți acolo?
- Valorile lor coincid cu valorile dumneavoastră?
- Valorificați abilitățile personale?
- Aveți sentimentul că lucrați într-o echipă?
- Vă simțiți apreciat pentru ceea ce sunteți și pentru ceea ce faceți?
- Cum percepeți viitorul în această organizație?

Aveți și alte criterii personale în funcție de care decideți valoarea investiției? Observați evenimentele pe care le folosiți ca teste. Pentru a vă da un exemplu, Wendy și soțul ei sunt împreună de peste 30 de ani. Însă, la început, când tocmai se mutaseră împreună, Wendy s-a întrebat dacă este vorba de o investiție valoroasă, astfel că au început să analizeze toate aspectele. Atunci când s-a stricat desfăcătorul de conserve, ce inițial era al soțului său, Wendy a cumpărat unul nou și a realizat că face o investiție pe termen lung.

Obțineți cât mai mult din investiția dumneavoastră

- **Revendicați viitorul cel mai bun posibil.** Aflați ce vă doriți cu adevărat; testați realitatea cu ajutorul condițiilor de formulare corespunzătoare (vezi p. 91). Nu ignorați semnele ce vă spun că lucrurile nu stau tocmai pe placul dumneavoastră. Luați-le în serios, fie că este vorba de intuiție sau comportamente observabile. Fiți deschis atât în privința informațiilor conștiente, cât și a celor inconștiente.
- **Imaginați-vă viitorul împreună.** O prietenă de-a lui Wendy a surprins-o plăcut, la un moment dat, spunându-i: „Tare aș vrea să te cunosc și când vei avea 80 de ani.” Puteți să vă imaginați împreună cu partenerul dumneavoastră când veți fi în vârstă? Ce vă spune asta despre cum anticipați să se dezvolte relația dumneavoastră — sau cum este ea acum? Pentru cât timp vă imaginați că veți face parte din organizația sau echipa dumneavoastră — până ieșiți la pensie? Ce vă spune acest răspuns?
- **Împărțiți scopurile pe termen lung în obiective mai mici** pentru a începe deja să vă îndreptați acțiunile spre îndeplinirea lor. Luați un scop pe termen lung și întrebați-vă ce puteți face astăzi pentru a-l îndeplini. Ce puteți face săptămâna viitoare? Luna viitoare? Până la sfârșitul anului?
- **Folosiți feedbackul pentru a vă ghida.** Cei ce se ocupă cu investirea banilor monitorizează progresele în mod constant. Folosiți feedbackul provenit de la diferite evenimente, sentimente, gânduri pentru a monitoriza progresul relațiilor. Dacă vi se pare că are loc o devalorizare, nu așteptați până când se va redresa de la sine. Întrebați-vă ce pași ar trebui să urmați pentru a observa mai bine ceea ce se petrece și cum anume puteți să corectați.

- **Întrebați-vă: aș pleca vreodată?** Ce anume ar trebui să se întâmple cu mine? Aceasta v-ar ajuta să aflați pragul pornind de la care v-ați retrage investiția. Aflați ce anume constituie „linia” peste care nu puteți trece mai departe. Dacă partenerul v-ar lovi?... chiar și numai o dată? Dacă șeful dumneavoastră v-ar cere să lucrați din nou peste program? Dacă nu ați primi mărirea de salariu?... Dacă ați primi doar jumătate din acea mărire promisă?... Dacă copiii s-ar certa din nou pentru telecomanda de la televizor...? Unele dintre aceste exemple pot părea banale, dar un studiu recent despre cererile de divorț a arătat că oamenii iau decizii majore pe baza argumentului „ultimei picături care a umplut paharul”. Aceasta nu înseamnă că motivul destrămării unei căsnicii este diferența dintre a storce pasta de dinți dinspre mijloc sau dinspre capătul tubului, dar indiciile mărunte, ignorate sunt caracteristice pentru altceva: în metafora investiției, ele reprezintă un semnal de alarmă.

Semnificația metaforei investiției subliniază existența unor schimburi care au loc în orice relație. Este corect să ne imaginăm despre propriile relații că ar trebui să ne asigure sentimente de satisfacție. Toate tipurile posibile de schimburi sunt viabile, atât timp cât satisfac ambele părți. Dacă nu așa stau lucrurile sau dacă există un dezechilibru prea mare sau de prea lungă durată și îl ignorați, faceți asta în dezinteresul dumneavoastră.

Cum știm ce trebuie să facem când lucrurile nu merg tocmai bine

În această secțiune vom discuta despre dilemele cele mai frecvente dintr-o relație și vă vom arăta cum vă poate ajuta NLP să vă clarificați problemele și să alegeți cât mai corect.

Fiți voi înșivă

În continuare, am ales câteva exemple care au fost de folos celor cu care am lucrat. Unele dintre ele implică tehnici specifice NLP, iar altele sunt mai puțin specifice, dar au la bază principiile NLP de acceptare și curiozitate.

- Ca întotdeauna, conștientizarea este esențială. Deveniți curios în legătură cu propria individualitate, folosind discuțiile despre metaprograme, sisteme de reprezentare și submodalități (pp. 79, 103 și 111). Aflați cum anume faceți anumite lucruri, gândiți-vă la modelare și comparați detaliile comportamentale cu ajutorul punctelor enumerate. Exersați prima poziție pentru a afla cum vă simțiți, ce anume gândiți și ce vă doriți.
- Stabiliți contactul cu propria persoană de câteva ori pe zi, în fiecare zi, creați-vă un nou obicei. Fiecare astfel de „discuție” întărește ideea de sine și vă ajută să evitați situațiile de manipulare. Dacă nu sunteți sigur ce simțiți într-o oarecare situație, testați alternativele, fie imaginându-vă fiecare caz în parte, fie verbalizând, intern sau extern, și observați care sunt răspunsurile organismului. Simțiți o rezervă, sau o stare de anxietate, de iritare? Vă simțiți plin de energie, entuziasmat? Răspunsurile vor fi cu atât mai rapide, cu cât veți exersa mai mult ascultarea propriilor păreri.
- Gândiți-vă la momentele în care v-ați simțit sigur pe propria persoană, apoi la momentele în care v-ați simțit confuz. Detaliați cât mai mult posibil și apoi folosiți analiza contrastivă pentru a evidenția diferențele care contează pentru dumneavoastră. Schițați aceste lucruri și păstrați-le pentru a vă întoarce la ele de fiecare dată când este nevoie.

- Acordați-vă în fiecare zi timp pentru dumneavoastră. Poate fi vorba de o scurtă meditație, sau de o plimbare în jurul casei, sau timp pentru ocupația preferată, sau pentru o simplă baie relaxantă. Ați putea să folosiți acest timp pentru a vă gândi în liniște la planurile de viitor, sau doar pentru a petrece o oră în propria companie.
- Întocmiți un mic inventar al propriei persoane. Includeți lucruri care vă plac sau nu, lucruri la care vă pricepeți, respectiv ce anume vi se pare dificil; ce anume vă pasionează, la ce vă entuziasmați, ce sperați și ce regretați. Includeți subiectele grave, dar și detaliile ce vă definesc individualitatea.
- Atunci când cineva are intenția de a ignora individualitatea dumneavoastră, reacționați, explicați ceea ce se petrece și că acest lucru este inacceptabil. Stabilind clar care sunt limitele, aveți doar de câștigat pe termen lung.

Laurence și Tanya se mutaseră de curând la țară, într-o casă confortabilă cu o grădină mare. Laurence era pensionat parțial, iar Tanya lucra pe cont propriu, era consultant și călătorea deseori în interes de serviciu. Fiind sociabili și ospitalieri, la început s-au bucurat să aibă invitați peste noapte. Însă pe măsură ce vara trecea, cei doi se simțeau din ce în ce mai obosiți de vizitele prietenilor. Tanya a observat că până și cei mai apropiați dintre prietenii lor se simțeau ca în vacanță acasă la ei. În timp, a apărut o irascibilitate în cuplu legată de toate sarcinile pe care le impunea calitatea de gazde. Cei doi petreceau din ce în ce mai puțin timp împreună. Vorbind cu un prieten ce este și coach, Tanya a realizat că trebuie să pună anumite condiții. Astfel că următorii invitați au înțeles că trebuie să își ajute prietenii în ceea ce privește treburile casnice și, spre marea ei surpriză, s-au simțit foarte bine atât relaxându-se, cât și contribuind la bunăstarea casei.

Echilibrul dintre acasă și locul de muncă

Mike avea 26 de ani, era ambițios și lucra la o firmă de recrutare de renume, urmând să fie promovat. Reușea să stabilească o relație foarte bună cu clienții și o făcea cu mare plăcere. De îndată ce începea să lucreze, era atât de absorbit de ceea ce făcea, încât neglija ceea ce avea de făcut pentru sine, cum ar fi să meargă la bancă sau să dea telefoanele ce trebuiau rezolvate în cursul zilei. Mai mult, nu reușea să termine tot ce își propunea pentru acea zi, astfel că lucra până târziu. Partenerul său Henry, care lucra de acasă, se simțea din ce în ce mai iritat și considera că Mike pune munca înaintea relației lor. Henry detesta modul în care „Mike uită de noi când este la lucru”. Chiar și când Mike promitea să ajungă acasă la ora stabilită cu ocazia unui eveniment, se întâmpla cel mai adesea „să uite”. Relația lor era pe cale să se destrame.

Când coach-ul lui Mike l-a întrebat ce își dorește cu adevărat, el a recunoscut că își dorește să aibă succes la lucru — și că vrea cu adevărat ca relația cu Henry să continue. Însă problema era că nu putea să le aibă pe ambele în vedere în același timp. Instructorul său i-a explicat că oamenii eficienți în ceea ce fac găsesc din mers modalități prin care să echilibreze viața de acasă cu cea de la lucru. Unele persoane folosesc agende pentru a se asigura că sarcinile pentru acasă sunt îndeplinite în timpul propus; alții s-au obișnuit să își sune partenerul în timpul zilei. Mike a fost de acord să țină o agendă, deoarece nici la lucru nu folosea suficient de mult planificarea, astfel că ar îmbunătăți ambele contexte din viața sa. Nu îi plăcea ideea de a-l suna pe Henry, însă îi convenea de minune să fie sunat de acesta pentru a-i aminti să plece la timp — sau să îl anunțe că nu mai este nevoie. De asemenea, Mike a propus să îi ceară managerului său să îl înscrie la

un curs de management al timpului. Echilibrul pe care îl căuta nu se referea la a oferi la fel de multă atenție la lucru și acasă, ci mai degrabă de a deveni mai priceput la jonglarea cu cele două lumi, considerând obiectivele și valorile dorite.

Pentru noi a fost interesant ceea ce s-a petrecut mai departe. După câteva luni, relația celor doi s-a îmbunătățit și au decis să își vândă apartamentul pentru a se muta mai aproape de locul de muncă al lui Mike, pentru a reduce timpul de deplasare și pentru a fi, literalmente, „mai aproape de casă”.

Echilibrul dintre casă și lucru poate să implice toate nivelurile logice (vezi p. 72). Poate fi vorba de probleme de identitate, ce s-au regăsit și în cazul lui Mike. Poate fi vorba de valori — situația lui Henry. Poate fi vorba de capacități — „echilibristica” eficientă este o abilitate ce se dobândește. Mai mult ca sigur implică un comportament și modul în care se exprimă și este resimțit de ceilalți, priorități și valori ale ambelor părți implicate. Așadar, dacă vă aflați într-o astfel de dilemă, identificați nivelul logic corespunzător pentru a începe să faceți o schimbare.

Uneori și Natura ne dă o mână de ajutor. Un director, un cunoscut de-al nostru, lucra până târziu în timpul săptămânii, iar uneori și în timpul weekendului. Nu îi era deloc ușor, deoarece abia își vedea copilul. Șeful său era foarte neînțelegător, până când a devenit și el tată — când, dintr-odată, severitatea sa s-a domolit și a început să tolereze întârzierile datorate nopților agitate sau programărilor la doctor! O schimbare a stilului de viață al șefului său l-a ajutat pe acesta să înțeleagă mai clar din a doua poziție perspectiva angajaților săi.

Momentul potrivit pentru a discuta o problemă

Aflându-vă în postura de a găsi momentul potrivit de a ridica o problemă, întrebați-vă: pentru cine anume să fie momentul potrivit, și momentul potrivit ca să obțineți ce? Două principii NLP vă pot fi de folos pentru a răspunde la aceste întrebări. Modul în care un mesaj este interpretat depinde de modul de prezentare, dar și de cum anume înțelege mesajul cel care îl primește. Pentru început, verificați dacă aveți o idee clară despre ceea ce vreți să spuneți. Puteți să o spuneți într-un mod în care interlocutorul dumneavoastră să vă poată auzi? Apoi întrebați-vă: în ce stare de spirit trebuie să fiți pentru a spune ceea ce doriți? La fel de important este să aveți în vedere în ce stare trebuie să fie celălalt pentru a fi receptiv la ceea ce spuneți. Dacă îi vorbiți șefului dumneavoastră despre repartizarea la un alt loc de muncă în timp ce acesta se grăbește spre o prezentare, este posibil nici să nu vă audă și, foarte probabil, să devină iritat că i-ați întrerupt șirul gândurilor.

Uneori oamenii amână să aducă în discuție subiecte delicate, pentru că niciodată nu pare să fie momentul potrivit. În astfel de cazuri, cel mai important este să vă întrebați ce doriți cu adevărat. Poate că niciodată nu va fi momentul perfect, însă dacă în viața dumneavoastră ați ajuns la punctul în care este timpul să obțineți ceea ce doriți, atunci *este* momentul potrivit pentru a discuta deschis. Nu mai găsiți scuze și treceți la fapte!

Chiar este vorba de o divergență ireconciliabilă?

Divergențele ireconciliabile sunt provocate cel mai adesea de contradicții ale credințelor și valorilor celor mai importante sau din contrazicerea identității. De aceea este atât de dificilă soluționarea lor. Oamenii se simt blocați și de neînduplecat atunci când consideră că le-a fost încălcat un principiu de bază. Uneori s-ar părea că sunt porniți să păstreze acea divergență ireconciliabilă, însă semnificația este de a sublinia importanța valorilor lor sau a identității lor.

O abordare mai utilă este de a privi situația ca neavând o rezolvare optimă *încă*. Doar prin alăturarea acestui cuvânt imposibilitatea devine posibilitate: este o reîncadrare printr-un cuvânt (vezi p. 101) a situației.

În timp, experiența ne-a demonstrat că anumite întrebări au nevoie de un răspuns cât mai clar posibil:

- Clienții noștri care se confruntă cu divergențe ireconciliabile vor să obțină cu adevărat reconcilierea? Dacă răspunsul este da, vom dori să știm de ce, deoarece astfel vom înțelege care sunt implicațiile și ce anume trebuie păstrat. Dacă răspunsul este negativ, de asemenea va fi nevoie să știm motivul, deoarece afirmațiile respective vor ghida comportamentele viitoare.
- Mai exact, ce anume este ireconciliabil? Descrierea inițială poate fi extrem de succintă, cu multe elemente lipsă. Odată ce adăugați acele detalii, se poate întâmpla ca atitudinea să devină mai flexibilă. De multe ori, distorsionarea și generalizarea au un aport semnificativ în astfel de atitudini. Pentru a ajunge la specificul situației folosiți întrebările din metamodel (p. 76).

- Dacă există voință, mijloacele prin care să se depășească situația sunt și ele disponibile? Este o întrebare despre capacități. Uneori avem nevoie să învățăm noi metode de comunicare, uneori nu divergențele sunt reconciliabile, ci modul de exprimare.

Wendy a lucrat la un moment dat cu un cuplu, iar cei doi „nu reușeau să își rezolve divergențele cu niciun chip”. Folosind aceste trei întrebări, problema a început să se clarifice. Răspunsurile lor au dovedit că ceea ce își doreau era foarte similar, însă modul de abordare era foarte diferit — metaprogramele folosite erau opuse. Aceasta înseamnă că nu făceau lucrurile în același mod, iar comunicarea lor nu reușea să transmită exact ceea ce ar fi vrut. Cei doi au realizat că obiectivele sunt de fapt aceleași, ambii își doreau ca afacerea să aibă succes și, de asemenea, ca familia să fie în armonie. Au învățat cum anume diferă metaprogramele pe care le foloseau: soția era o persoană „în timp” căreia îi plăcea să trăiască fiecare moment în parte, fiindu-i dificil să planifice din timp, în vreme ce partenerul ei, ce folosea perspectiva „prin timp”, nu reușea să înțeleagă comportamentul soției de a cheltui banii sub impulsul momentului, în loc să economisească, după cum plănuiseră. Acceptând ambele abordări ca fiind valide, cei doi au reușit să înceapă o discuție despre ceea ce doresc să realizeze împreună. Aceasta a însemnat o adaptare a fiecăruia la stilul partenerului, însă faptul de a ști că împărtășesc aceleași valori și se îndreaptă spre aceeași direcție i-a ajutat pe cei doi să armonizeze diferențele structurale.

Uneori, pentru a împăca astfel de diferențe, NLP se folosește de tehnica fragmentării (*chunk up* — vezi p. 51) pornind de la detalii, ajungând la probleme semnificative, descoperind sensul pe care îl capătă acestea în funcție de interlocutor și scopul ultim pentru fiecare. Mai devreme

sau mai târziu, apare un scop sau o valoare, pe care ambii parteneri o consideră esențială. Este posibil ca metodele celor doi de a o îndeplini să fie diferite — și aceasta poate că este chiar problema — însă valoarea este comună. De exemplu, la încheierea unui relații, când un cuplu divorțează, pot exista discuții despre casa familiei, în sensul ca soției să îi rămână casa sau ca aceasta să fie vândută pentru ca ambii soți să își permită o nouă locuință. Mama va argumenta în favoarea casei familiei, deoarece copiii le va fi mult mai confortabil să rămână într-un loc familiar, pe când tatăl se gândește că, dacă își va lua o nouă casă, va trebui să fie suficient de încăpătoare pentru a putea să îi invite la el mai des. Ambii părinți se gândesc la binele copiilor. De obicei, înțelegerea faptului de a împărtăși aceleași valori duce la o negociere mai ușoară.

Cu toate acestea, uneori, dezacordul expres în ceea ce privește casa și copiii poate fi o modalitate prin care se discută, de fapt, alte probleme. Este posibil să nu se fi ajuns la acel „noi“ de ansamblu, ci fiecare din parteneri să fi trăit unul lângă celălalt ca două individualități. În astfel de cazuri, apariția copiilor, ce aduce cu sine competiția în ceea ce privește timpul și resursele, este un test ce poate să scoată la suprafață slăbiciunile relației. Lupta pentru nevoile copiilor este și o luptă a nevoilor individuale. Rezolvarea într-o astfel de situație trebuie să țină cont și de aspectele personale și este puțin probabil să se ajungă la o reconciliere fără o schimbare de atitudine.

Să stai sau să pleci?

Să privim două exemple, unul ce are în vedere o relație personală și al doilea în cadrul locului de muncă.

Ross și Catherine s-au cunoscut în campusul studențesc și au ajuns să împărtășească o legătură romantică. În scurt timp, cei doi află îngroziți de o sarcină neașteptată. Ross avea deja un coach și se decide să discute cu el despre noua conjunctură: în acel moment Ross dorea să rupă legătura, însă se simțea responsabil față de Catherine și față de copil. Niciunul dintre ei nu își dorea întreruperea sarcinii. Ce ar trebui să facă Ross? Să stea cu prietena sa și bebelușul ce urma să vină pe lume sau să plece? Până la urmă s-a decis să cumpere un apartament în blocul prietenei sale, pentru a putea fi aproape de copiii lor, fără a locui propriu-zis împreună. Acesta a fost un compromis acceptabil ca angajament financiar și în ceea ce privește timpul, deoarece nu ar fi fost mulțumit să continue o relație în care nu era profund implicat.

Desmond mai avea șapte ani până la pensie. După ce lucrase ca ofițer în poliție o viață întreagă, avea de ce să aștepte încă șapte ani pentru o pensie mulțumitoare. Însă agravarea problemelor sociale în orașul său îi lăsaseră un sentiment de dezamăgire; mai mult, abordarea superiorilor săi față de tinerii delincvenți îi părea că, de fapt, complică lucrurile și mai mult. Ar fi vrut să se retragă, însă avea multe de pierdut. Desmond se gândea că și-ar permite o pensionare timpurie deoarece era văduv și întotdeauna trăise simplu. A început să caute o slujbă cu jumătate de normă și a vorbit cu un prieten care avea o firmă de taxiuri, pentru a se ocupa de turele de noapte din moment ce era obișnuit să lucreze în ture, iar zona îi era bine cunoscută. De asemenea, s-a oferit ca voluntar la centrul comunității: nu putea să renunțe la ceea ce prețuia cel mai mult — comunitatea sa și relațiile cu oamenii.

Oamenii spun adesea „nu-mi permit să plec”. A nu ne permite înseamnă mult mai mult decât bani. Ross nu își putea

permite să se simtă rău față de sine însuși pentru că își părăsea prietena și pe copilul lor. Desmond era îngrijorat gândindu-se dacă își putea permite să renunțe la locul de muncă sigur, pentru a-și găsi altceva la vârsta lui. Dar chiar și după ce partea financiară a fost soluționată, nu putea să renunțe la principiile pentru care a luptat de-a lungul întregii vieți și să se retragă din rețeaua comunității.

Un mod de a privi lucrurile atunci când se pune problema de „a pleca” este acela de a analiza costurile. Întrebările NLP „Ce anume te oprește?” și „Ce s-ar întâmpla dacă ai face-o?” arată exact ceea ce implică acțiunile respective. Aflând exact dimensiunile dilemei, vă veți afla în fața anumitor opțiuni de evaluat.

Situații concrete într-o relație

- **Întrebați-vă ce doriți cu adevărat.** Aceasta este o informație esențială — nu vă puteți decide până când nu știți exact. A pleca dintr-o organizație sau dintr-o relație presupune un pas decisiv, ce merită toată atenția dumneavoastră. La fel și pentru celelalte părți implicate.
- **Acordați atenție intuiției dumneavoastră.** Când este vorba de decizii importante, avem nevoie ca fiecare parte din noi să își spună cuvântul. Rațiunea, gândurile noastre conștiente ne ajută în mod evident, însă avem nevoie și de sentimentele profunde, ce uneori ne arată limitările regulilor, presupunerilor și chiar logicii. După cum am mai discutat, suntem alcătuiți din diferite sisteme ce interacționează — și avem nevoie de toate atunci când ne pregătim să explorăm noi teritorii.
- **Nu acceptați compromisul locului doi.** Mulți oameni evită să ceară sau consideră că nu merită sau cred că doar

cei excepționali sau foarte norocoși obțin ceea ce își doresc. Din experiența noastră de formatori (*coaches*), știm că majoritatea oamenilor obțin ceea ce doresc, dacă își permit să afle ceea ce caută, verifică cât de viabile sunt scopurile lor în ceea ce privește condițiile de formulare și se comportă ca și cum merită să le obțină.

- **Construiți viitorul într-un mod captivant și folosiți aceste informații.** Folosiți informațiile despre sistemele de reprezentare și submodalitățile de la pp. 103 și 111 pentru a vă imagina un viitor cât mai puternic și mai atrăgător posibil. Găsiți diferite variante pentru acesta. NLP denumesc aceste scenarii un „viitor fascinant”, deoarece imaginația poate să le descrie atât de realist și captivant, încât devin irezistibile. După ce ați creat mai multe versiuni ale viitorului cât mai captivante, comparați-le între ele și observați ce informații noi aflați. Un coleg de-al nostru numește aceasta „drum de răscruce”, datorită direcțiilor diferite ce se pot alege.

Dacă veți crea scenarii negative, la fel ca mulți alți oameni, spre exemplu, anticipați dezastre ce vă determină să fiți refractar la riscuri sau evitați aspecte ce nu s-au întâmplat niciodată și este posibil să nu fie cazul nici pe viitor, puteți folosi aceleași strategii inversând sensul poveștilor. Faceți apel la sistemele de reprezentare cele mai puternice și la submodalitățile influente, pentru a restructura desfășurarea dezastrului, schimbând rezultatul argumentărilor anterioare și încurajându-vă prin dialogul interior. Veți realiza că puteți schimba obiceiurile vechi, cu fiecare cadru, cu fiecare cuvânt!

O clientă de-a noastră, de vârstă mijlocie, care lua cursuri auto, avea obiceiul de a se gândi mereu la ce s-ar putea întâmpla rău: într-un trafic de coșmar, mașina s-ar opri în mijlocul intersecției, sau ar putea da peste un pieton, pentru că nu ar fi posibil să oprească la timp, pretutindeni vedea accidente de tot felul. Dialogul său intern era permanent autocritic, deși instructorul său o încuraja și îi spunea că face progrese reale. Nu a reușit să ia examenul pentru carnetul de conducere de câteva ori și într-un final a apelat la un coach. Acesta a observat că fiecare scenariu dramatic se termina brusc, deoarece clienta se oprea panicată, fără să urmărească ceea ce s-ar putea întâmpla. Următorul pas a fost continuarea acestor viziuni cu un final reușit. Clienta a învățat să se salveze din orice situație, să exerseze schimbări de direcție eficiente, răspunsuri adecvate în caz de urgență și să conducă într-un mod sigur în propria imaginație. Astfel a construit o imagine clară și puternică a ceea ce își dorea cu adevărat, a învățat să preia controlul asupra experiențelor interne și a început să conducă mult mai încrezătoare și mai bine.

- **Întrebați-vă „De ce nu?”** Această întrebare este o reîncadrare: mută accentul de la poziția „departe de” (Să plec? De ce aș face-o? Ar fi justificat? Ce s-ar întâmpla?) la un punct de vedere „înspre”. De ce să nu duc o viață mai bună? Să nu am parte de o fărâmă de fericire? Să nu încetez să mai fiu nemulțumit de cum stau lucrurile în prezent? Este un tip de întrebare încărcată de viitor, nu de trecut; este vorba de noi descoperiri, noi posibilități și nu nefericiri vechi sau certitudini triste. Uneori există un „De ce nu?” la care nu ne-am gândit și astfel aflăm o nouă perspectivă.

- **Îndrăzniți să visați.** De-a lungul anilor, în cadrul seminariilor noastre, tema visării a căpătat din ce în ce mai multă importanță, deoarece este un lucru atât de ușor de făcut, însă atât de rar utilizat. Un vis merge mult mai departe de ceea ce știm: dă naștere speranțelor și fanteziei, creează posibilități, găsește soluții mult peste raționamentele obișnuite. Visarea poate îmbrăca mai multe forme: crearea de viziuni optimiste, visul cu „ochii deschiși”, visul din timpul somnului, sau simpla imagine a ce-ar fi dacă...

Pașii următori

Relațiile bune sunt esențiale pentru umanitate și reprezintă unul dintre motivele pentru care viața merită să fie trăită. Ne transformă și ne stimulează în atât de multe moduri. Faceți o pauză câteva clipe și întrebați-vă:

- Având în vedere ce am discutat în acest capitol, care este partea cea mai importantă pentru dumneavoastră?
- Cum anume ați putea să o folosiți mai departe?
- Care va fi următorul pas pe care îl veți face?
- Când veți începe, pentru a vă putea bucura de relații cu adevărat mai bune?

CAPITOLUL 14

Cum să vă faceți creierul să funcționeze la maximum

MENTȚINEREA CREIERULUI ÎNTR-O BUNĂ STARE de funcționare este evident un element vital pentru succes, indiferent dacă e vorba de succesul pe plan personal sau profesional. În acest capitol, vă vom arăta cum puteți face acest lucru.

Am vorbit într-o altă secțiune a cărții despre faptul că, în termeni NLP, oamenii își construiesc „realitatea” experienței lor prin procesare internă. În realitate, acest lucru oferă oamenilor o atât de mare bogăție de informație practică, încât NLP a fost numit uneori „Ghidul celor care-și folosesc creierul”. A ști cum să vă folosiți creierul în cât mai mare măsură și cât mai eficient este una dintre modalitățile în care îl puteți face să funcționeze la capacitate maximă. Puteți însă spori și la propriu puterea creierului dumneavoastră: deși, în realitate, numărul *celulelor* cerebrale pe care le avem începe să scadă de la douăzeci și ceva de ani, cercetările au demonstrat că numărul *conexiunilor* dintre celulele cerebrale poate continua să crească — deoarece creierul funcționează și trebuie să proceseze în permanență material nou. Cu alte cuvinte, puterea

creierului dumneavoastră nu depinde numai de numărul de celule cerebrale pe care le aveți: ea depinde și de modul în care le folosiți și de modul în care acest lucru vă stimulează creierul să dezvolte noi conexiuni între celule.

Când modelează oameni care își folosesc creierul în mod eficient, NLP demonstrează că noile provocări, lucrurile nou învățate și noile conexiuni sunt cele care mențin creierul în bună stare. Relativ recent, s-a demonstrat, de pildă, că oamenii care continuă să fie activi mental la vârste înaintate au mai puține șanse să sufere de afecțiuni precum Alzheimer. Activitatea nu trebuie să includă în mod necesar ocupații științifice sau de ordin teoretic, ci unele cât se poate de banale: rezolvarea unor careuri de cuvinte încrucișate, lectura, fie că e vorba de cărți, fie de ziare, ascultarea unor emisiuni la radio, învățarea sau practicarea unor meserii noi, toate acestea fiind modalități prin care puteți continua să vă stimulați creierul și puteți încuraja formarea de noi conexiuni neurale. Toate personalitățile remarcabile care au fost modelate în perioada de început a NLP, precum Milton Erickson, au continuat să lucreze la un nivel impresionant până la vârste înaintate. Iar un motiv important pentru care acest lucru a fost posibil a fost simplul fapt că au continuat să lucreze și la vârste înaintate. Problemele și provocările pe care le-au avut de înfruntat pe parcursul activității lor profesionale le-au ajutat creierul să rămână în stare de funcționare, la parametri impresionanți, exact așa cum exercițiile fizice regulate ajută corpul să-și păstreze sănătatea și mobilitatea.

În acest capitol, am decis să prezentăm patru modalități prin care puteți spori capacitatea de funcționare a creierului dumneavoastră.

- 1. Folosiți la capacitate maximă calitățile de care dispuneți.** Creierul funcționează în diferite moduri și la diferite niveluri de conștiință. În această secțiune NLP vă arată cum să lucrați la aceste niveluri diferite, pentru a beneficia de funcționarea întregii capacități mentale.
- 2. Fiți mai creativ.** Oamenii au impresia uneori că a fi creativ înseamnă să inventezi ceva absolut nou. Credem că este mult mai util să considerăm că este vorba de un proces prin care se creează noi conexiuni. Acest proces nu este rezervat exclusiv persoanelor cu însușiri artistice sau inventatorilor: oricine poate face asta. Creativitatea presupune să ne dăm nouă înșine permisiunea să fim jucăuși și curioși, versatili și flexibili. Creativitatea presupune să căutăm mai multe soluții, în loc să ne mulțumim cu una singură. Nu trebuie să fiți o persoană specială pentru a fi un om creativ: NLP ne demonstrează că ea, creativitatea, nu este un „dat“, precum culoarea ochilor dumneavoastră. Este ceva ce putem face.
- 3. Învățați mai repede.** NLP, modelând oameni care învață cu ușurință, a identificat ce fac aceștia pentru ca învățatul să fie și rapid și eficient. Folosirea strategiilor elaborate prin observarea acestora vă poate ajuta să învățați mai repede și mai eficient și în domeniul dumneavoastră.
- 4. Îmbunătățiți-vă memoria.** Vă amintesc încă o dată, capacitatea de a memora nu este ceva fix. Vrem să explorăm legătura dintre două procese-cheie implicate: înmagazinarea (informațiilor) și recuperarea (acestora). Deseori acestea sunt confuze. Puteți constata că vă puteți îmbunătăți memoria învățând mai întâi cum să

transpuneți informația într-un anumit cod și cum să aveți acces cu ușurință la ceea ce ați înmagazinat.

Cum să folosiți la capacitate maximă calitățile de care dispuneți

Foarte des, oamenii se poartă de parcă s-ar fi născut cu un anumit „grad” de inteligență. A fi convins de acest lucru este o modalitate extrem de eficientă de a limita ceea ce poți face. Nouă ni se pare că este mult mai folositor și mai realist să începem prin a presupune că nu știm, de fapt, într-un sens anume de ce suntem capabili noi sau oricine altcineva. Ni se pare la fel de util să eliminăm orice convingere ar avea clienții noștri cu privire la capacitatea lor de a învăța, de natură să-i limiteze. Iată de unde am vrea să începem.

Convingeri autolimitative

Acordați-vă câteva clipe pentru a verifica ce convingeri autolimitative ați putea avea în ceea ce privește capacitatea de a învăța. Iată câteva exemple frecvente:

- Nu sunt o persoană inteligentă.
- Nu eram deloc strălucit la școală.
- Sunt prea în vârstă să mai învăț ceva.
- Nu mă pricep la matematică.
- Nu sunt o persoană creativă.
- Am o memorie lamentabilă.

Unele dintre aceste exemple sunt limitative pentru că presupun că abilitatea mentală este un dat și nu poate fi schimbată, iar altele pentru că pornesc de la premisa că

istoricul personal, sau vârsta, limitează îndeplinirea obiectivului propus. NLP nu pretinde că toată lumea poate deveni un Einstein sau un Michelangelo — ci doar că toată lumea poate învăța ceva de la aceștia și în consecință își poate extinde propriile abilități. Acesta este un aspect extrem de important, pentru că, atunci când credeți ceva care este de natură să vă limiteze, veți fi cu adevărat limitat de acest lucru.

Așadar, un bun început, dacă vreți să vă folosiți creierul la capacitate maximă, ar fi să fiți interesat cu adevărat de modul în care funcționați în mod normal și de orice altceva ați vrea să învățați.

Cum să vă extindeți limitele

Dacă vă mai amintiți, în Capitolul 3 am vorbit despre câteva descoperiri importante ale NLP în ceea ce privește modul în care oamenii procesează experiența. Dacă ați început deja să conturați un profil al modului în care folosiți sistemele de reprezentare, ați identificat submodalitățile importante pentru dumneavoastră și știți care sunt preferințele dumneavoastră naturale în materie de meta-programe, este momentul să revedeți acest profil, sau să vă notați câteva lucruri. Nu uitați, fiecare semnificație are limitele ei.

Așadar: cum vă folosiți creierul și ce anume vă definește în modul de a procesa informația, de a crea o lume interioară și de a vă purta în lumea exterioară? Fiecare dintre noi primește informație prin intermediul simțurilor, iar NLP ne arată cum folosim aceleași simțuri pentru a procesa informația în interior. Cu toate acestea, deși fiecare dintre

noi are acces, cel puțin potențial, la informația oferită de toate simțurile noastre, avem tendința să le favorizăm numai pe unele dintre ele. Iar asta este o limitare, deoarece ne-am putea folosi toate cinci simțurile. Vrem să vă dezvoltăm câteva modalități prin care puteți folosi în mai mare măsură ceea ce aveți la dispoziție. Putem realiza acest lucru în opt moduri diferite. Alegeți-le pe cele care vă convin mai mult.

1. Construiți-vă flexibilitatea mentală

Unul dintre lucrurile de care clienții noștri se plâng cel mai frecvent este faptul că nu au imaginație sau că nu-și folosesc îndeajuns capacitatea vizuală. Să presupunem că dumneavoastră considerați că nu sunteți o persoană „vizuală”, deoarece nu faceți fotografii cu ușurință și vă simțiți limitat în comparație cu persoanele care au o „imaginație debordantă”. Am constatat deseori că aceste persoane care se considerau „lipsite de imaginație” sunt niște ființe chinestezice. Dacă vă numărați printre ele, capacitatea dumneavoastră de a acorda atenție, de a relua sau de a crea experiențe fizice și emoționale pe plan interior este, de fapt, la fel de subtilă și de bogată, într-un mod diferit, precum imaginile strălucitoare ale cuiva care vizualizează cu ușurință. Mai mult, vă puteți dezvolta abilitatea de a procesa vizual, dacă vreți asta, cu mare ușurință. Vă vom arăta cum peste câteva clipe.

Fiecare dintre noi visează — fie că suntem o ființă vizuală sau nu, când suntem treji — de obicei de cinci sau șase ori pe noapte. Visele reprezintă experiența fundamentală a creierului. În visele dumneavoastră pot fi prezente elemente specifice fiecăruia dintre simțuri: senzații corporale, emoții

puternice, imagini în mișcare, chiar și mirosuri și gusturi, și cu toate acestea, a doua zi dimineța vă amintiți foarte puține detalii. Persoanele care spun că nu sunt niște ființe vizuale își amintesc totuși fără prea mare greutate un coșmar care părea atât de autentic încât le-a trezit din somn. Este un lucru impresionant pentru cineva care nu este o ființă vizuală! Visele dumneavoastră vă dau de înțeles că aveți tot ce vă trebuie pentru a vă bucura de o viață interioară bogată, grație tuturor simțurilor.

Așadar, nu trebuie să vă considerați o persoană limitată în lumea conștientă.

Iată câteva exerciții simple care vă vor ajuta să vă construiți flexibilitatea mentală.

EXERCIȚIU:

ANTRENAMENT MENTAL 1

Imaginați-vă câteva clipe că faceți ceva care vă place sau participați la un eveniment agreabil. Observați ce vă atrage atenția mai întâi. Dacă ceea ce observați este de ordin chinestezic, fiți atent la cum vă simțiți. Apoi, începeți să priviți în jur cu ochii minții și vedeți ce se întâmplă în timpul acestei experiențe vizuale. Fiți apoi atent la sunetele care fac parte din această experiență. (Uneori puteți include chiar și liniștea.)

Pe de altă parte, dacă începeți acordând atenție dimensiunii vizuale, acum trebuie să adăugați o coloană sonoră. Așadar, ce sunete ați auzi? Și ce ecou ar avea acestea în trupul dumneavoastră?

Derulați din nou întregul film și adăugați aceste noi elemente. Dacă sistemul dumneavoastră inițial era auditiv, lăsați sunetul să vă conducă spre imagini și senzații chinestezice.

Ceea ce faceți este să treceți de la un simț care vă este familiar la unele care vă sunt mai puțin familiare. Făcând acest lucru, vă ajutați să vă dezvoltați abilitățile folosind sistemele dumneavoastră de reprezentare în mai mare măsură, mai fluent și în mod automat.

EXERCIȚIU:

ANTRENAMENT MENTAL 2

Vă puteți ajuta să angajați diferite sisteme de reprezentare mai repede și mai eficient folosind în mod deliberat tiparele de accesare vizuală care sunt asociate cu fiecare (vezi p. 65). Observați în ce direcție aveți tendința în mod firesc să priviți ca și cum ați vedea imaginile, ați auzi sunetele și ați simți senzațiile, pentru a verifica dacă accesarea dumneavoastră corespunde cu tiparul. Multe

persoane împărtășesc tiparul despre care am vorbit la secțiunea despre tiparele de accesare vizuală, în timp ce alte persoane îl inversează, iar altele pot avea propriile variații. Schimbați-l dacă este necesar pentru a vă reflecta tiparele — amintiți-vi-l însă pe cel inițial când observați altele. Este necesar să vă cunoașteți tiparele dacă vreți să le accesați în mod deliberat.

Gândiți-vă la alt scenariu plăcut și decideți-vă pe care dintre sistemele dumneavoastră de reprezentare mai puțin favorite ați vrea să-l angajați. Pe măsură ce începeți să derulați scenariul, priviți în direcția care accesează acel sistem. De exemplu, vă imaginați o plimbare pe plajă și vreți să accesați ce ați putea auzi, priviți orizontal spre stânga. Nu uitați, practica vă va fi de folos.

EXERCITIU:

ANTRENAMENT MENTAL 3

Când ați citit despre submodalități, care dintre ele vi s-a părut cea mai importantă pentru dumneavoastră? Dacă sistemul dumneavoastră de bază este auditiv, vă influențează mai mult tonul? sau intensitatea? sau volumul sunetului? Ce se întâmplă dacă faceți ca sunetele din scenariul

dumneavoastră să fie mai delicate? sau mai energice? sau mai înalte? sau mai distante? Încercați aceste tonalități până când veți obține calitatea sunetului pe care o doriți.

Apoi, luați unul dintre sistemele dumneavoastră de reprezentare mai puțin familiare. Să presupunem că este vizual. Ce fel de calitate a imaginii ați obținut, când ați adăugat informație vizuală scenariului dumneavoastră plăcut? Folosiți analogia controlului vizual pe care o aveți la televizor pentru a vă ajuta să îmbunătățiți imaginea: luminozitate, contrast, reglarea culorilor. Puteți adăuga definiție și distanță. Puteți trece în alb-negru. Puteți face stop-cadru. Schimbând aceste variabile, veți obține un efect: descoperiți care este cel mai important pentru dumneavoastră. Vezi p. 111 pentru o listă mai amplă de submodalități.

EXERCIȚIU:

ANTRENAMENT MENTAL 4

Alegeți unul dintre metaprogramele dumneavoastră pentru sortarea preferințelor. Să presupunem că sunteți o persoană căreia îi plac „imaginile de ansamblu” — altfel spus, preferați informația în fragmente mari. Alegeți o problemă, un eveniment,

care vă este familiar sau care s-a petrecut recent. Gândiți-vă la el, așa cum vă vine în mod firesc — dar observați ce implică acest lucru. Să presupunem că era vorba de un context de la locul de muncă și ați gândit: „Compania noastră poate progresa prin dezvoltarea inițiativelor la nivel departamental.” Poate v-ați făcut o idee despre cum ar putea evolua lucrurile într-un an. Acum, fragmentați în jos. Gândiți-vă ce ar însemna pentru un departament să fie mai implicat în dezvoltarea inițiativei. Cum ar putea face angajații acest lucru? Ce fel de evenimente, discuții, procese ar putea fi implicate? Fragmentați din nou în jos. Alegeți un anumit individ din acel departament. Cum ar trebui să gândească sau să acționeze această persoană, pentru a contribui la dezvoltarea acestor inițiative? Ce l-ar ajuta să păstreze în minte această necesitate zi de zi, de când se trezește dimineața și se duce la serviciu și-și îndeplinește sarcinile zilnice? Conținutul specific nu este ceea ce e important: ceea ce construiește mușchiul dumneavoastră mental este să vă pregătiți pentru a vă deplasa mai în voie spre extremele metaprogramului care vă este mai puțin familiar. Dacă reușiți să deveniți mai flexibil, construiți puterea creierului dumneavoastră — și înțelegeți mai bine cum funcționează diferite persoane, ceea ce vă ajută să interacționați cu ele mai ușor și mai eficient.

2. Oferiți-vă experiențe mai bogate

O modalitate de a face acest lucru este să vă amintiți din când în când să acordați atenție tuturor informațiilor senzoriale pe care le primiți. Dacă mâncați ceva bun, este ca și cum ați acorda atenție gustului și mirosului. Încercați câteva clipe să fiți mai atent la culori și la texturi. Observați contrastele — între neted și zgrunțuros, între arome opuse și complementare. Ce cuvinte ar descrie cu adevărat experiența dumneavoastră sau aceste texturi?

Artele ne îmbogățesc stimulându-ne simțurile. Același lucru poate fi realizat și prin activarea mai multor simțuri în același timp. Filmul *Fantasia* a lui Walt Disney ilustrează la nivel vizual diferite piese muzicale. Puteți și dumneavoastră face asta. Crearea unor experiențe noi de acest fel este o modalitate de a vă intensifica experiența senzorială și de a vă face mai versatil și flexibil în același timp.

3. Acordați atenție viselor

Fiți mai atent la ceea ce visați noaptea sau cu ochii deschiși. Visele sunt importante pentru noi deoarece:

- Proceasează activ informația și sentimentele.
- Presupun întotdeauna implicarea mai multor simțuri, astfel încât experiența este foarte bogată și capătă „consistență“.
- Ne oferă informații prețioase despre ceea ce se petrece în viața noastră, fie în mod direct, fie cel mai adesea într-o formă simbolică.
- Ne apar ca o succesiune de evenimente, deși deseori într-un mod care este organizat mai degrabă la nivel emoțional decât logic.

- Folosesc o gamă largă de legături inconștiente, asociative, creative între multe tipuri de informații.

Unii oameni își amintesc visele; alții au tendința să le uite pe toate, imediat ce se trezesc, cu excepția celor mai dramatice. Când aveți astfel de vise, acordați-vă câteva clipe să reluați povestea în minte, înainte ca evenimentele zilei să o șteargă. Retrăiți povestea din acel vis. Amintiți-vă evenimentele, imaginile, senzațiile și alte informații senzoriale pe care le presupunea acel vis. Visul este produsul minții dumneavoastră. Așadar, mirați-vă cât de creativ sunteți!

Dacă vă faceți un obicei din a vă întreba, când vă treziți, „Ce am visat?” este posibil să vă amintiți inițial doar câteva sentimente puternice sau imagini grăitoare: notați-vi-le oricum. Unele persoane păstrează un jurnal al viselor. Nu vă grăbiți să le interpretați și nu presupuneți că există în mod necesar numai un singur înțeles clar, ce poate fi interpretat potrivit teoriilor psihologice sau cărților despre semnificația viselor. Am constatat că cea mai folosită presupunere pe care o putem face în legătură cu visele este că ele au semnificație pentru cel care le visează: ele provin din depozitul interior de sentimente, experiențe și imagini și reprezintă o modalitate activă și folosită de procesare, care este total diferită de procesarea ce aparține părții logice și conștiente a minții dumneavoastră — dar la fel de folosită.

Adesea, un sentiment puternic va fi primul indiciu care vă va atrage atenția asupra înțelesului pe care visul îl are pentru dumneavoastră: notați-vi-l și puneți-vă întrebări în privința lui, dar nu vă grăbiți să-l explicați printr-o

analiză conștientă. Adevărata semnificație a visului poate fi înțeleasă numai în timpul somnului: mintea conștientă nu are cum să o înțeleagă, iar când încearcă să traducă visele în termenii săi, nu face decât să-i limiteze înțelesul, așa cum poezia tradusă dintr-o altă limbă pierde de obicei ceva din bogăția semnificațiilor ei subtile.

Valoarea viselor

Visele demonstrează existența unui alt nivel de funcționare mentală, diferit de gândirea conștientă, disciplinată. Când le acordați atenție, și chiar atunci când le cultivați, învățați să vă familiarizați cu ele, să aveți încredere și să vă folosiți în cât mai mare măsură resursele dumneavoastră mentale: altfel spus, folosiți mai mult decât ceea ce aveți.

Mintea funcționează atât la nivel conștient, cât și inconștient. Gândirea conștientă o dobândim formal în cadrul sistemului de învățământ. Atributul său esențial este modul sistematic și disciplinat de a manevra informația. Limita ei este faptul că are tendința să fie restricționată de reguli și are o abordare prea mărginită în privința rezolvării problemelor.

Creierul procesează informație și la nivel inconștient: în general, acesta este un proces asociativ și depinde de legături, asemănări și sentimente. Această procesare produce vise, în la fel de mare măsură ca și experiența noastră „creativă” sau „expresivă”. Tocmai de aceea suntem adesea surprinși de legăturile spontane pe care le facem sau de percepțiile pe care le avem și de inspirația noastră imaginativă: nu este deloc ceea ce am produce în mod conștient și cu toate acestea pare să fie într-o câțva „corect”. Acest mod

de gândire funcționează „lateral” — se extinde, se reorientează, găsește mai multe căi și nu doar una.

Avem nevoie de ambele modalități de funcționare, dacă vrem să ne folosim creierul la capacitate maximă. Logica și intuiția, disciplina și divergența sunt toate instrumente vitale care ne îmbogățesc și ne dau putere. Chiar dacă suntem obișnuiți să ne folosim de mintea conștientă, în parte deoarece suntem conștienți de ea și îi putem monitoriza funcționarea, multe persoane sunt mai reticente când vine vorba să aibă încredere și să folosească procesele inconștiente. Există două modalități de a vă folosi capacitățile la maximum în acest domeniu: să acordați atenție viselor și să visați în mod deliberat cu ochii deschiși.

Să vorbim acum despre valoarea visării cu ochii deschiși deliberate. Când visele apar nepoftite, poate că vi se va părea util să evocați în mod deliberat condițiile visării cu ochii deschiși, mai ales dacă, așa cum se întâmplă multora dintre noi, n-ați apreciat deloc ceea ce ați visat.

În ce fel ne este de folos visarea cu ochii deschiși? Ne oferă un refugiu și relaxare; viziuni despre viitor care ne inspiră și ne ajută să transformăm în realitate ceea ce am visat; soluții la probleme aparent imposibil de rezolvat; invenții și posibilități creative. Starea de visare cu ochii deschiși permite inconștientului, părților asociative ale minții să funcționeze în modul lor imaginativ, oferindu-ne nu doar plăcere, ci și rezultate, ceea ce gândirea deliberată, atentă, rațională nu face. Avem nevoie în viața noastră de ambele metode de procesare a informației, dacă vrem să ne realizăm în cât mai mare măsură.

Condiția necesară pentru visarea cu ochii deschiși este să fim în starea potrivită (vezi p. 108). Visarea cu ochii deschiși presupune un soi de abstractizare automată. Ceea ce visăm cu ochii deschiși doar pare să se întâmple, dar când știm deja ce înseamnă să creăm și să schimbăm stări, putem face ca ceea ce visăm cu ochi deschiși să devină realitate.

Iată câteva modalități prin care puteți cultiva visarea cu ochii deschiși și puteți acționa cu ajutorul ei.

- Gândiți-vă la una dintre ocaziile când ați visat cu ochii deschiși. Există niște împrejurări anume care vă ajută să ajungeți în această stare? Unele persoane consideră că activitățile repetitive, relativ automate, precum alergatul, călcatul sau mersul pe jos creează starea potrivită. Poate că și atunci când faceți o baie caldă, înotați sau stați în grădină puteți ajunge să visați cu ochii deschiși. Sau să priviți un tren în mers, să priviți stelele, să priviți pe fereastră un autobuz care se pune în mișcare, sau să conduceți mașina timp mai îndelungat. Odată ce ați descoperit ce anume vă ajută să visați cu ochii deschiși, folosiți acest element și faceți-i loc în viața dumneavoastră în mod constant. Lăsați-vă în voia visării cu ochii deschiși și observați ce ferestre deschide din lumea dumneavoastră obișnuită spre ce alte tipuri de posibilități. Unele dintre cele mai bune idei și momente de inspirație pot apărea în aceste clipe.
- Data viitoare când aveți de luat o decizie sau aveți de rezolvat o problemă, creați condițiile care să vă ajute să intrați în starea prielnică visării cu ochii deschiși — și analizați în această stare problema sau decizia care vă frământă. După ce ați făcut acest lucru, notați de ce experiențe ați avut parte și ce ați descoperit. Adăugați-le

apoi argumentelor și concluziilor la care ați ajuns cu ajutorul gândirii dumneavoastră conștientă pe această temă: acum dispuneți de mult mai multă informație și de avantajul de a fi implicat în mai mare măsură resursele dumneavoastră mentale.

4. Jucați pe măsura forțelor dumneavoastră

Unii oameni cred foarte mult în străduință și în încercarea de a-și asuma și de a-și depăși slăbiciunile personale. În sens extrem, această abordare poate însemna că cineva pierde timp și depune eforturi forțându-și limitele, ceea ce-l face să se simtă îngrozitor și neputincios, în loc să-și recunoască și să se bucure de forțele sale. Deși un repertoriu mai amplu este de natură să vă îmbogățească, nu este deloc obligatoriu să continuați să faceți un lucru la care nu vă pricepeți sau pe care vă este greu să-l faceți — dacă nu vreți asta. Succesul și împlinirea sunt o adevărată binecuvântare pentru dumneavoastră, spre deosebire de eșecurile repetate.

Nu vrem să spunem că n-ar trebui să încercați să fiți mai bun într-un domeniu care contează pentru dumneavoastră, fie că este vorba să deveniți un părinte, un manager mai bun sau să reușiți să zburați mai ușor cu parapanta. Iar să deveniți cu adevărat bun la ceva înseamnă să vă angajați activ să faceți un lucru conștient de propriile limite. Una dintre cele mai bune modalități de a face acest lucru este să vă cunoașteți forțele și să le folosiți: NLP demonstrează că, deși dezvoltarea excelenței presupune cel mai adesea efort, suferința și lipsa de stimă de sine nu fac parte din joc.

Tessa era funcționar la o bancă. Îi plăcea să lucreze cu clienții, iar clienții o plăceau. Era eficientă în munca ei, iar managerul s-a gândit că ar fi bună să instruiască noii angajați. Când a rugat-o însă să facă o prezentare în fața personalului recrutat de curând, Tessa a fost îngrozită. Îi plăcea foarte mult să lucreze cu clienții, dar nu suporta să vorbească în fața unui grup de oameni. Acest lucru îi amintea de momentele când era pusă să citească ceva cu voce tare la școală. Gura i se usca, iar cuvintele pur și simplu nu-i ieșeau de pe buze. A încercat să-și convingă managerul că ar trebui să desemneze pe altcineva să facă acest lucru; însă managerul a rugat-o să se mai gândească. Tessa a reflectat și a vorbit cu o prietenă, Sara, care participase la un training NLP cu Ian. Sara a întrebat-o la ce crede ea că se pricepe cu adevărat, iar Tessa a răspuns fără să ezite nicio clipă „să lucrez cu oamenii”. Ceea ce voia însă ea să spună era că îi place să lucreze cu oamenii, dar cu câte unul o dată. În timp ce stătea de vorbă cu Sara a început să vadă în noii angajați niște persoane individuale. S-a decis să imagineze o scurtă discuție cu aceștia și să-și noteze doar câteva idei despre niște exemple din activitatea ei zilnică, iar apoi s-a gândit să se poarte de parcă ar sta de vorbă cu fiecare în parte, nu cu întregul grup în același timp, și să-i privească așa cum văzuse că obișnuiesc să facă prezentatorii care au încredere în ei înșiși. Așadar, a jucat pe măsura forțelor ei, s-a descurcat mult mai bine decât se aștepta cu prima ei prezentare și i-a spus managerului că i-ar face plăcere să mai facă acest lucru, cu următorul grup de recruți.

5. Hrăniți-vă mintea

De vreme ce trupul și creierul sunt atât de strâns legate unul de altul, cred că este foarte indicat să ne amintim că a folosi la maximum resursele de care dispunem presupune

și să avem grijă de noi înșine la fiecare nivel. „Îmi hrănesc trupul“, spunea unul dintre clienții noștri. „Ce trebuie să fac ca să-mi hrănesc și mintea?“

NLP subliniază faptul că mintea și trupul sunt două sisteme interdependente. Nu este posibil să simți ceva fără ca ceea ce simți să se exprime, sau să se codeze, în psihologia trupului, și să putem vedea, de pildă, pe cineva albind de teamă sau înroșindu-se de furie, încordându-se din cauza neliniștii sau dimpotrivă relaxându-se când a văzut că nu are de ce să-și facă griji. Schimbările de acest fel se petrec în câteva secunde, și sunt ușor de remarcat, dar oamenii sunt deseori conștienți și de schimbările care nu sunt vizibile: „Mi s-a strâns stomacul când am auzit ce spune“, sau „Am simțit cum o căldură plăcută pune stăpânire pe mine când ea a zâmbit.“

Așadar, cum vă puteți hrăni mintea? Ținând cont de legătura dintre trup și minte, vă puteți hrăni mintea fizic, emoțional și intelectual. Trebuie s-o hrăniți în mod regulat la fiecare dintre aceste niveluri pentru a o ajuta să funcționeze și să se dezvolte. Iată câteva întrebări care vă pot fi de folos.

Hrană pentru minte

FIZIC

- Ce faceți ca să aveți grijă de corpul vostru? Ați făcut vreun exercițiu ieri? Amândoi știm, din experiență, că exercițiile zilnice regulate nu doar că ne ajută să ne simțim mai sănătoși și mai bine dispuși, ci ne ajută și mintea să fie mai alertă și mai activă. Dacă nu participați la un program de fitness în mod regulat, începeți să mergeți mai mult pe jos. Nu trebuie să vă duceți la o sală

de sport sau să investiți sume mari în echipamente scumpe ca să începeți să intrați și să vă mențineți în formă. Iar dacă corpul dumneavoastră se simte mai sănătos, mintea dumneavoastră se va simți mai vie și va deveni și mai agilă.

- Ați dormit îndeajuns de mult noaptea trecută? Dormiți destul în mod normal? Somnul este perioada în care corpul nostru se reface. Așadar, aveți grijă cât dormiți ca să fiți în cea mai bună formă.
- Țineți minte un lucru, sunteți într-o formă la fel de bună ca ultima masă dinainte de culcare — acesta este combustibilul care vă ajută creierul să funcționeze în timpul somnului. Dacă ați mâncat mâncare nesănătoasă, vă îngreunați situația. Dacă ați mâncat sănătos și echilibrat, creierul dumneavoastră își va desfășura activitatea de întreținere a organismului în condiții mai bune.

EMOȚIONAL

- Cât de bogată este viața dumneavoastră emoțională și imaginativă? Puteți fi foarte activ din punct de vedere fizic, dar să nu citiți niciodată o carte, să vedeți o piesă de teatru sau un film. Puteți munci din răsuputeri într-un post care vă implică mintea, dar să uitați să vă distrați. Folosiți roata vieții (vezi p. 179) pentru a vă ajuta să aflați ce domenii ale vieții dumneavoastră sunt neglijate, iar apoi încercați să refaceți echilibrul.
- Ce fel de relație v-ar hrăni emoțional? Acordați-i prioritate.
- Petreceți timp cu copiii. Ei sunt de obicei mai deschiși față de experiențele și sentimentele lor decât adulții și mai direcți în a le arăta. Sunt, de asemenea, extraordinar de creativi și veseli.

INTELECTUAL.

- Ce altceva puteți face pentru a vă hrăni mintea? Continuați să puneți întrebări. Amintiți-vă cum fac copiii, pun întrebări tot timpul și învață foarte repede. Punând întrebări și întrebându-vă care e răspunsul vă mențineți creierul în formă.
- Alegeți să priviți un program la televizor sau să citiți un articol despre o problemă cu care nu sunteți familiarizat. Nu trebuie să deveniți un expert — dar este un exercițiu folositor să încercați să pătrundeți în tainele unei lumi diferite.
- Puneți întrebări altor oameni despre viața și activitatea lor și fiți atent la răspunsuri. Imaginați-vă cum ar fi să fiți în locul lor, să trăiți viața lor; aceasta este o hrană foarte sănătoasă pentru imaginația dumneavoastră și vă dezvoltă, totodată, abilitatea de a adopta și a doua poziție.
- Învățați să meditați — peste 30 de ani de cercetări în domeniul Meditației Transcendentale au evidențiat faptul că această formă specială de meditație îmbunătățește performanțele intelectuale și funcționarea minte-corp.

6. Profitați la maximum de timpul dumneavoastră

Acordând atenție experienței dumneavoastră senzoriale, vă îmbogățiți funcționarea mentală și fizică și reușiți să vă atingeți în mai mare măsură potențialul. Acest lucru vă ajută în egală măsură să schimbați modul în care vă raportați la procesul timpului: accesând informația internă înmagazinată, puteți învăța din experiențele trecutului, puteți profita în mai mare măsură de bogăția acestora și puteți corecta totodată efectele deciziilor limitative și ale traumelor din trecut. Puteți obține mai multă informație

din ceea ce se întâmplă în prezent și puteți învăța cum să realizați rezultatele dorite în viitor. Acordând mai multă atenție informației senzoriale din prezent, vă puteți bucura mai mult de anumite lucruri și puteți reduce timpul necesar pentru a vă adapta experiențelor care par a fi dificile sau a avea o încărcătură negativă. Iar dezvoltând capacitatea de a vă imagina și crea propriul viitor fascinant, vă puteți coordona mai ușor și mai eficient pentru a vă îndeplini obiectivele.

Îmbogățindu-vă viața și profitând cât mai mult de fiecare clipă, în loc să vă lăsați „purtați de val”, în mod pasiv, puteți să păstrați și să sporiți sentimentul de autonomie și să rămâneți activ până la o vârstă înaintată. După cum spune unul dintre colegii noștri: „Îmi spun tot timpul că viața nu este o repetiție. O trăim o singură dată. Așadar, încerc să nu irosesc nicio clipă.”

Experiența de până acum ne-a demonstrat că NLP, atunci când modelează persoane care și-au păstrat mintea vie la vârste înaintate, îi învață pe acești oameni să-și folosească în mod cât mai activ mintea, punându-și întrebări despre tot felul de lucruri și implicându-se în experiențe noi. Am constatat, totodată, că acești oameni au mai toți o pasiune căreia îi dedică mult timp. O prietenă a noastră, o femeie în vârstă, încă se ocupă de gospodăria casei și de o grădină destul de mare de legume, deși suferă de artrită. Toată viața a fost extrem de interesată de politică. În timp ce o ascultăm vorbind, vioiciunea ei mentală și curiozitatea ei permanentă ne duc cu gândul la o persoană mult mai tânără.

Pasiunea presupune energie și implicare. Este vital să avem o pasiune — este mai puțin important cât de mult ne concentrăm asupra ei. Dacă nu aveți o pasiune, gândiți-vă la ceea ce vă făcea cu adevărat plăcere când erați copil. Sau la ceea ce v-ați promis în sinea dumneavoastră să faceți dacă ați câștiga la loterie sau ați primi o moștenire. Ce ați putea face în prezent pentru ca pasiunea adormită să reinvie, astfel încât să vă ajute să profitați de fiecare clipă a vieții dumneavoastră?

7. Controlați-vă deprinderile

Suntem cu toții persoane care au obiceiuri, programate să înmagazineze și să repete ceea ce au învățat. În multe privințe, aceasta este o calitate foarte folositoare. Acest lucru înseamnă că multe deprinderi, odată învățate, pot fi folosite fără să ne mai gândim la ele și fără să fie nevoie să aducem vreo modificare, cu excepția cazului în care se schimbă ceva. Deprinderea de a vorbi, de a merge și de a citi sunt un bun dobândit pentru tot restul vieții. Însă tendința innăscută de a repeta tipare înseamnă totodată că le putem repeta pe cele care nu funcționează prea bine sau pe cele care ne limitează într-o anumită măsură. Fumatul sau rosul unghiilor reprezintă două exemple potrivite de tipare care au avut cândva un scop, dar care nu își mai au acum rostul și vreți să le schimbați. Însă eficiența obiceiului vă face să credeți că schimbarea sa sau renunțarea la el va fi dificilă. Dependența, timiditatea, sinceritatea și lipsa de tact pot deveni și ele obișnuință. Spunem chiar despre anumiți oameni că sunt „înraiiți” în obiceiurile lor (fumători, băutori înraiiți).

NLP a demonstrat dincolo de orice îndoială că oamenii se pot schimba, dacă vor acest lucru și dacă știu cum s-o facă. Uneori au nevoie de ajutor. Nimeni nu trebuie să fie însă victima obiceiurilor sale dacă nu vrea acest lucru. Să vă asumați controlul asupra obiceiurilor dumneavoastră nedorite este una dintre căile prin care puteți spori funcționarea creierului, a minții dumneavoastră. Asta seamănă într-o câțiva cu a vă trece în revistă documentele de pe computer pentru a constata pe care trebuie să le păstrați și pe care trebuie să le ștergeți. De ce să irosiți spațiu din capul dumneavoastră — și din viața dumneavoastră — cu programe vechi?

Orice obicei se dezvoltă prin repetare, și pe măsură ce-l repetăm devenim tot mai puțin conștienți de felul în care facem acest lucru. Un copil mic care învață să meargă nu va ține minte primii pași pe care i-a făcut fără ajutor. Același lucru este valabil și în cazul schimbării unui obicei: odată ce am reușit s-o facem și apare un nou tipar, repetarea lui contribuie la deplina sa instalare. Dacă vreți să deveniți mai ferm într-o relație, prima dată când spuneți „Nu”, și o spuneți din convingere, poate fi un pas important. Odată cu trecerea timpului vă va fi tot mai ușor să știți ce doriți și să cereți asta, până când devine un obicei, așa cum tot un obicei era cândva să vă lăsați călcat în picioare.

8. Țineți minte, niciodată nu e prea târziu

Niciodată nu e prea târziu să învățăm un nou mod de a gândi, de a simți sau de a ne purta. Am lucrat cu persoane de 70, de 80 și de 90 de ani care își doreau cu adevărat să învețe lucruri noi și care au reușit. Wendy își amintește

și acum de o întâlnire a European Veteran's Athletics Championships la începutul anilor '80, la organizarea căreia a participat și soțul ei. Se aflau acolo săritori în înălțime de 70 de ani, alergători în cursa cu obstacole de 80 de ani. Acești oameni erau încă într-o formă de învidiat. La Maratonul de la Londra participă aproape întotdeauna alergători de 60, 70 și 80 de ani. Iar Open University are mulți absolvenți vârstnici. Vârsta nu este o barieră; atitudinea da.

Cu câțiva ani în urmă, rula un serial de televiziune despre oameni care au parte de experiențe noi: un miner care și-a petrecut cea mai mare parte din viață în adâncuri a ieșit la pensie și s-a apucat să ia lecții de pictură. După câțiva ani, picturile lui au fost expuse în mod regulat în săli de expoziții (expoziții personale). Două doamne în vârstă urcau în fiecare vară în Himalaya. Întotdeauna își doriseră să facă acest lucru, s-au dus o dată acolo, iar apoi au continuat să se ducă în fiecare vară. Deși una dintre ele se deplasa tot mai greu, nu a renunțat: a aranjat să fie ajutată. Un bărbat în vârstă pe care-l cunoșteam și-a pierdut treptat vederea. Cum cea mai mare plăcere a lui era să cânte la pian, înainte să orbească complet, și-a propus să memoreze toate partiturile favorite. În felul acesta, le putea cânta și după ce înceta să mai vadă.

Am cunoscut un om de afaceri care conducea de mulți ani o importantă companie națională și care, în jumătățile de oră pe care le petrecea în fiecare zi în tren, în drum spre serviciu, a învățat șapte limbi străine. „Pot învăța orice îmi propun în acea jumătate de oră”, spunea el.

Așadar, puteți alege direcții noi sau vă puteți dezvolta abilitățile existente, pe tot parcursul vieții. Iar dacă vă doriți acest lucru și vă însușiți abilitățile necesare, puteți schimba și obiceiurile interpersonale. Am avut clienți de 70 de ani care voiau să folosească NLP pentru a-și îmbunătăți relațiile pe termen lung. Și chiar dacă ați putea avea impresia că aveți nevoie de ajutor specializat pentru a opera anumite schimbări pe care vreți să le faceți, abordările și instrumentele NLP din această carte vă vor fi de ajuns. Ați putea începe studiind condițiile ce trebuie îndeplinite pentru a obține anumite rezultate, prezentate la p. 91. Ce vă doriți cu adevărat? Dacă vreți ceva cu adevărat, ar trebui să nu fie niciodată prea târziu.

Cum să fiți mai creativ

Ce este creativitatea?

Oamenii confundă deseori creativitatea cu originalitatea — iar apoi se simt descurajați deoarece li se pare extrem de dificil, chiar imposibil, să fie cu adevărat originali. Putem fi cu toții creativi, deoarece, după cum am spus, creativitatea înseamnă să facem noi conexiuni — ceea ce din punct de vedere neurologic este adevărat. Creativitatea este extinderea limitelor minții. Ea poate presupune anumite riscuri: și presupune întotdeauna descoperiri. Prin crearea unor noi conexiuni, construiți puterea minții și vă dezvoltați flexibilitatea mentală și interpersonală. De fiecare dată când legați două lucruri, creați o a treia entitate. Iar acea nouă conexiune se poate conecta cu alte idei, alte posibilități. Imaginați-vă impactul pe care l-ar putea avea acest lucru asupra unui sistem cum este creierul!

Rezultatele pot fi uimitoare. Neil Armstrong a făcut renumitul său prim pas pe Lună în 1965. Iar acel eveniment a schimbat relația noastră cu Universul. A confirmat potențialul inventivității și măiestriei omului: ne-a învățat că, dacă ne dorim îndeajuns de mult acest lucru și putem găsi modalități de a-l face, putem rezolva probleme care au fost imposibil de rezolvat până acum.

Bănuim că acest eveniment i-a făcut pe mulți oameni să se încreadă, cu multă convingere și cu o putere eliberatoare, în iscusința omului. Iar acum există deja planuri pe termen lung pentru vizitarea planetei Marte.

A fi creativ la nivel individual are același potențial: când punem lucrurile laolaltă, trecem dincolo de ele; și avem posibilitatea să ne formăm noi convingeri despre noi înșine și despre potențialul nostru. Îmi amintesc că am stat de vorbă la un moment dat cu o adolescentă căreia îi plăcea să învețe. I se părea fascinant. „Uneori, am impresia că creierul meu se mărește cu adevărat”, spunea ea.

Copiii sunt creativi în mod natural și fiecare dintre noi a fost cândva copil. Așadar, cu toții am fost creativi, chiar dacă acum nu înțelegem în mod conștient ce presupunea acest lucru. Copiii își demonstrează creativitatea prin modul în care descoperă mediul înconjurător și dau acestui lucru propriile înțelesuri. Când era foarte mică, lui Charlotte, fiica lui Wendy, îi plăcea să se joace cu toate bolurile și cutiile de plastic depozitate într-un dulap sub chiuvetă. Tot ce trebuia să facă Wendy era să deschidă ușile dulapului, iar Charlotte avea de lucru și se distra de minune ore întregi. Mulți copii au prieteni imaginari și

creează lumi noi cu ajutorul jucăriilor lor. Ei nu au nevoie de unelte speciale: semnificațiile le vin de la sine.

Creativitatea înseamnă să faci legături și conexiuni: ca să fiți creativ, trebuie să vă acordați permisiunea și timpul necesar pentru a face noi conexiuni. Este mai degrabă un proces decât un produs. Puteți fi creativ la muncă sau acasă, când rezolvați probleme, lucrați în grădină sau luați o hotărâre. Puteți fi creativ când folosiți cuvinte, materiale, idei și când faceți mâncare. Puteți fi creativ cu mediul înconjurător sau cu gândurile dumneavoastră.

Un alt aspect important al creativității este faptul că are drept rezultat ceva nou, chiar dacă fiecare ingredient este deja cunoscut și familiar. O raportare personală este creativă, deoarece este o concluzie nouă la care ajungeți datorită informațiilor pe care le aveți deja. Cea care face diferența este perspectiva nouă.

Mai presus de orice, a fi creativ ne readuce într-o stare nu cu mult diferită de cea a fiicei lui Wendy în fața dulapului deschis. A fi creativ presupune să fii absorbit. Să-ți placă ceea ce faci. Să fii foarte atent la detalii. Să ai o viziune. Să fii entuziasmat. Vesel. Să te întrebi ce s-ar întâmpla dacă...

Bariere în calea creativității

Iată câteva dintre cele mai obișnuite bariere în calea creativității. Vedeti care sunt valabile (dacă este vreuna) în cazul dumneavoastră:

- **Lipsa de timp.** De fapt, lipsa timpului nu este atât de importantă pe cât pare: procesul prin care facem conexiuni, despre care vă vorbeam, nu durează decât câteva

secunde. Se poate întâmpla oricând, oriunde — cu condiția să fiți în starea potrivită și să acordați atenție propriei experiențe. Așadar, creativitatea depinde mai mult de calitatea timpului pe care-l aveți la dispoziție și de libertatea minții dumneavoastră de a fi receptivă la experiența dumneavoastră.

- **Teama de a fi judecat.** Aceasta este lovitura de grație pentru orice sesiune de *brainstorming*. Creativitatea produce idei neobișnuite, iar să fii creativ înseamnă într-o oarecare măsură să fii diferit. Unii oameni consideră că a fi diferit înseamnă să fii ciudat, straniu, să reprezinti oarecum o amenințare. Teama de a fi considerat ciudat, prost sau chiar diferit va ucide creativitatea.
- **Lipsa stimei de sine.** Dacă faceți ceva creativ, treceți dincolo de limitele a ceea ce este familiar, pentru dumneavoastră și poate și pentru alți oameni. Uneori, când se întâmplă acest lucru, oamenii se tem că, de vreme ce ideile lor, sau acțiunile lor, sau invențiile lor sunt diferite, și ei trebuie să fie într-o oarecare măsură ciudați sau să se înșele în ceea ce susțin sau fac. Când vă lipsește stima de sine, a fi diferit în orice privință — chiar și prin modul de a gândi — poate părea riscant. Pericolul este să renunțați la noua raportare pentru a nu mai ieși în evidență.
- **Teama de eșec.** Acesta poate fi un mecanism inhibitor extrem de puternic. Deși, prin definiție, dacă faceți o nouă conexiune, aceasta nu poate fi în mod inherent „bună” sau „greșită”. În acest caz eșecul poate însemna:
 - Fie că acea conexiune nu a funcționat în modul în care voiați sau sperați.
 - Fie că altcineva nu a fost de acord cu ea. Și ce dacă nu a fost de acord cu ea? De-a lungul anilor, lan a auzit mulți oameni vorbind despre modul în care el creează

atâtea proiecte de succes și l-au întrebat cum reușește să facă acest lucru. De obicei, el spune că aceste proiecte reprezintă circa 10% din ceea ce are în minte. Restul de 90% fie nu au funcționat, fie nu au fost puse niciodată pe hârtie.

Creativitatea nu este apanajul geniilor. Einstein avea o minte strălucită, dar el nu poate fi cel mai bun model de creativitate pentru cei mai mulți dintre noi. Pentru a fi creativ nici măcar nu aveți nevoie de o pregătire de specialitate. Iar roadele creativității dumneavoastră se pot manifesta în fel și chip, în viața de fiecare zi. Designerul Kaffe Fassett, specializat în arte decorative, este un exemplu foarte bun. La vârsta de 28 de ani, deși nu mai tricotase niciodată, a fost vrăjit de textura și culorile lânăii. După ce a cumpărat vreo 20 de culori de lână, primul lucru la care s-a gândit a fost să găsească pe cineva care știe bine să tricoteze, să poată transpune în realitate modelele pe care le avea el în minte. „Îreptat am început să înțeleg că trebuie să învăț să tricotez și să desenez în același timp... În următorii câțiva ani, am ignorat multe dintre regulile care par să-i blocheze pe cei mai mulți dintre cei care tricotează și să-i îndemne astfel să facă piese de îmbrăcăminte monocrome. Încântat, am combinat fire cu texturi și culori diferite, am făcut noduri în mijlocul rândurilor și am folosit până la 20 de culori într-un singur rând, în unele dintre cele mai ambițioase eforturi” (*Glorious Knitting*, Century Publishing, 1985). Și a revoluționat tricotajele. Folosea cele mai simple puncte (nu era un „expert”), lăsând culoarea, textura și modelul să „picteze” desenele pe care le avea în minte. A ținut conferințe, a organizat workshop-uri, unul dintre principalele sale obiective fiind să convingă oamenii „că pot face ceva cu adevărat frumos,

care să le schimbe viața". Oamenii au presupus cel mai adesea că, de vreme ce își începuse cariera ca pictor, avea calitățile esențiale necesare, care lor le lipseau. „Vreau să încerc să vă fac să înțelegeți că simțul culorii nu este ceva ce știi în mod automat; descoperi și redescoperi secretele culorilor jucându-te cu ele și, mai presus de orice, *privindu-le tot timpul*.”

Dacă v-ați îndoit vreodată de abilitatea dumneavoastră de a fi creativ, amintiți-vă că, de cinci sau șase ori pe noapte, creați un vis absolut nou, căruia îi scrieți scenariul, pe care îl regizați, jucați în el și îl priviți, care poate implica toate simțurile dumneavoastră, schimbă timpul și locul de desfășurare a evenimentelor și poate avea un impact care durează multă vreme după ce v-ați trezit. Această creație nu necesită niciun efort și de aceea oamenii nu-i recunosc această calitate!

Cum să fiți mai creativ

- **Găsiți cadrul potrivit al minții.** Observați starea pe care o asociați cu ideea de a fi creativ. Aflați ce o declanșează și ce o menține. Care este momentul din zi cel mai prielnic? Decorul cel mai potrivit? Simțiți nevoia să fiți singur — sau poate de unul singur în mijlocul mulțimii? Preferați să fie liniște? Sau să aveți muzică în fundal? Întocmiți un profil al stării dumneavoastră de creativitate. Nu vă bazați pe apariția acestei stări în mod accidental. Creați-i condițiile prielnice să se manifeste în mod regulat.
- **Încurajați-vă să visați, chiar și cu ochii deschiși.** Acordați atenție creativității dumneavoastră și nu-i respingeți roadele, considerându-le „doar un vis” sau „doar visare

cu ochii deschiși". Nu irosiți ceea ce tocmai descoperiți, ignorând acest lucru.

- **Întrebați-vă „Dar dacă?” și „Ce altceva?” și „Cum altfel?”** Nu vă opriți după primul răspuns sau după prima idee care v-a venit. Mergeți mai departe, găsiți mai multe idei, idei diferite.
- **Când aveți o problemă, pretindeți că soluția obișnuită nu este disponibilă.** Acest lucru poate funcționa la tot felul de niveluri. Dacă se întâmplă să vi se strice computerul, cum altfel puteți face treaba pe care v-ați propus-o pentru astăzi? Ați putea folosi un reportofon? Ați putea întocmi o hartă a minții? Ați putea folosi telefonul? Dacă, de obicei, vă susțineți argumentele în fața celorlalți, ce s-ar întâmpla dacă ați încerca să vă notați sentimentele? S-ar putea ca unele soluții să nu fie mai bune decât cele cu care sunteți obișnuit: altele vă pot oferi noi oportunități extraordinare. În NLP se spune: dacă faci mereu ceea ce ai făcut întotdeauna, vei obține mereu ceea ce ai obținut întotdeauna. Creativitate înseamnă să faci ceva diferit.
- **Vezi cât de multe rezultate diferite poți obține cu aceleași ingrediente.** Există o carte de bucate intitulată *Recipes 1-2-3*, scrisă de Rozanne Gold (Grub St, 1997), în care fiecare rețetă este făcută din doar trei ingrediente. Unele rețete folosesc aceleași trei ingrediente, dar în alte cantități sau se prepară altfel pentru a se ajunge la rezultate diferite. Iar folosea același principiu în workshop-urile de creativitate: luați niște obiecte pe care le folosiți zilnic la birou (clame, post-it, elastice etc.) și imaginați-vă în cât de multe moduri le puteți folosi în diferite combinații. Esențial este să le combinați între ele.

- **Însușiți-vă regulile și ignorați-le.** În multe domenii, variațiile pe teme sau regulile existente reprezintă cheia succesului, fie că e vorba de improvizațiile din jazz sau de paturi supraetajate.
- **Gândiți-vă la alte modalități de a face lucrurile obișnuite.** Schimbați ordinea în care faceți lucrurile familiare. Schimbați modul în care faceți ceva cu unul mai puțin previzibil. Folosiți mâna stângă, dacă sunteți dreptaci și invers. De îndată ce ieșim din rutină, trecem de la o stare în care funcționăm pe pilot automat, la una în care suntem atenți și activi. Folosind mâna stângă, dacă sunteți dreptaci, veți exersa conexiunile cerebrale nefamiliare și veți contribui la formarea unor noi legături. Încercați să folosiți cealaltă mână pentru a vă spăla pe dinți, sau pentru a vă pieptăna. Vi se pare ciudat, nu-i așa? Încercați să fiți ambidextru, pentru că astfel veți crea noi conexiuni în creierul dumneavoastră.
- **Atenție la diferența care face diferența.** Când întâlniți ceva care vă șochează pentru că este altfel decât vă așteptați, original sau nou, întrebați-vă în ce constă, de fapt, diferența. În cazul articolelor de lână create de Kaffe Fassett, diferența constă adesea în folosirea unei culori neașteptate: de pildă, o linie turcoaz într-un model în care predomină rozul și purpuriul, care dă un plus de intensitate celorlalte culori și le face să fie mai vibrante. Creativitatea sa constă în bună măsură în capacitatea de a combina culori de lână ca acestea, care în mod obișnuit nu par să se potrivească, și de a realiza că un element neașteptat care apare undeva face, de fapt, diferența.

Strategia creativității Disney

În Capitolul 3 am vorbit despre Robert Dilts. Dilts, unul dintre deschizătorii de drum în domeniul NLP, a scris mult despre strategiile de geniu și a modelat o seamă de oameni extraordinari, printre care s-a numărat și Walt Disney. Strategia creativității Disney (vezi p. 61), despre care a vorbit Dilts îi determină pe oameni să identifice trei roluri esențiale în procesul de generare a creativității — visătorul, realistul și criticul. Deseori aceste roluri se confundă, sau unul dintre ele dictează și celorlalte. Pentru multe persoane criticul este dictatorul, dar trebuie să ținem seama că termenul „critic” înseamnă cineva care evaluează, nu doar indică ce este greșit.

Când Ian folosește strategia Disney în cazul organizațiilor, el distribuie câteodată fiecare rol într-o cameră diferită, așa încât atunci când oamenii intră acolo, să spunem în Camera Visătorului, ei visează, sau în Camera Criticului, sunt doar critici. NLP folosește adesea spațiul fizic astfel: specifică ce se întâmplă într-un loc anume, pentru a ne ajuta să intrăm în starea potrivită și să știm la ce să ne așteptăm, iar mișcarea fizică este un mijloc eficace de a ne schimba starea. Cele trei roluri, visătorul, realistul și criticul, pot fi și separate în timp. Vă puteți afecta un timp pentru visare, și vă puteți consemna visele într-un caiet, pentru a putea reveni la ele când sunteți pregătit să vă gândiți la felul în care ar putea fi puse în practică (realistul) și ce criterii sau probleme ar putea presupune acest lucru (criticul). Oricum ați separa rolurile, cel mai important lucru este să știți ce rol jucați la un moment dat și să-i acordați fiecăruia suficient timp pentru a-și îndeplini menirea.

Creativitatea este o activitate naturală, innăscută, specifică ființelor omenești. Prețuind-o, încurajând-o și folosindu-vă de ea, veți reuși să vă folosiți creierul, mintea, la capacitate maximă, fie că este vorba să găsiți soluții unor probleme mai vechi, fie că este vorba să descoperiți direcții noi în viață, fie că este vorba să vă permită să vă bucurați mai mult de timpul dumneavoastră liber, fie că vă permite să aveți performanțe mai bune la locul de muncă. Așadar, în ce scop ați prefera să vă folosiți creativitatea? Este alegerea dumneavoastră.

Cum să învățați mai repede

Fiecare dintre noi a fost un elev studios. Până să ajungeți să citiți această carte, ați dobândit deja o multitudine de abilități complexe fizice, mentale și interpersonale, precum și nenumărate informații despre tot felul de lucruri. Pe cele mai multe dintre ele considerați că trebuia oricum să le aveți. Ați deprins de asemenea o serie de abilități și convingeri care vă limitează sau să îngreunează viața într-un fel sau altul — probabil inclusiv unele îndoieli legate de capacitatea dumneavoastră de a învăța sau de a învăța îndeajuns de repede. Și cum cei mai mulți dintre noi avem o slujbă și/sau copii de crescut și avem o viață destul de plină, dacă nu chiar înnebunitoare, ne-ar fi de un real folos să putem învăța mai repede.

Din experiența noastră de coach, știm că una dintre cele mai importante modalități de a grăbi învățarea este de a renunța la anumite lucruri învățate deja și la anumite presupuneri negative, care nu ne sunt de niciun folos. Fiecare sămânță este programată să devină un exemplar complet

al speciei din care face parte — dacă are condițiile necesare să se dezvolte. După cum mulți știm din propria experiență, fie că este vorba de plantele de la birou, de acasă sau din grădină, chiar și plantele cărora nu le merge bine au o capacitate uimitoare de a-și reveni și de a se dezvolta mult mai sănătoase odată ce condițiile de viață le-au fost îmbunătățite.

Dacă vreți să știți cum să învățați mai repede, v-ar fi de folos puțină automodelare. Când erați copil, reușeați să vă însușiți mult într-un timp foarte scurt, nu doar informații, ci și abilități sociale, coordonare corp-minte și multe, multe altele. Cum reușeați să faceți asta?

Vă vom arăta acum. NLP vă poate ajuta să identificați condițiile adecvate pentru a putea învăța și ce anume blochează acum acest proces, astfel încât să puteți fi din nou liber să învățați la fel de ușor ca atunci când erați copil.

Așadar, cum reușeați să faceți asta cu ani în urmă? Primii cinci ani de viață reprezintă cel mai uimitor program accelerat de învățare creat vreodată. Nu tot ce învățați în această perioadă este neapărat „bun”, firește, adică nu totul vă va fi de folos în viața ulterioară — puteți învăța, de pildă, să fiți intimidat sau extrem de anxios — însă copiii mici învață lucrurile în întregime și cu fiecare parte a lor. Învață fără să considere că ceea ce fac este să învețe. Ei încep să-și proiecteze lumea folosindu-și deplin toate simțurile tot timpul cât sunt treji. Aceasta este o învățare prin imersiune. După aceea, în principiu, fiecare devine o persoană care învață repede.

Ce presupune învățarea rapidă

Învățarea este considerată relevantă de cel care învață

Când suntem mici, lumea este fascinantă deoarece este ceva nou pentru noi. Nu avem încă mecanisme de sortare care să ne spună că anumite lucruri sunt „mai importante” sau „mai folositoare” decât altele. Totul este nou, totul ne oferă ceva în plus. Învățarea este extrem de importantă din mai multe motive: pentru că este interesant să înveți, pentru că are legătură cu un obiectiv imediat, pentru că este răsplătită, pentru că ne ajută să modelăm pe cineva care este important pentru noi, pentru că ne oferă mai multă autonomie, putere sau modalități de a ne exprima — pentru că suntem curioși și vrem să știm.

Toate aceste motive ne încurajează să învățăm repede și bine. În termeni NLP, acestea sunt motivații de tip „către”. Procesul învățării este ceva ce persoana care învață se angajează în mod activ să facă.

SFAT:

Asigurați-vă că sunteți motivat — găsiți o motivație pentru orice vreți să învățați și convingeți-vă că știți despre ce este vorba.

Cel care învață este foarte concentrat asupra prezentului

Copiii foarte mici acordă o mare atenție lucrurilor care se petrec în jurul lor și lucrurilor pe care le fac. Ei nu se gândesc în ce fel ziua de astăzi seamănă sau nu cu ziua de ieri. Aceste concepte — și grijile pe care le pot aduce cu ele — apar mai târziu. Ei nu desfășoară în minte mai multe scenarii posibile — așadar nu au de ce să fie distrași și se concentrează pe ceea ce fac. Pot fi distrași, și chiar sunt distrași uneori, dar în aceste cazuri se lasă antrenați total de ceea ce-i distrage! Sunt atenți 100%.

SFAT:

Fiți atenți la întrebările care vă frământă. Ar putea fi de folos să notați lucruri care presupun să le acordați atenție mai târziu, astfel încât să vă puteți concentra mai bine asupra a ceea ce faceți în prezent. Procedând astfel, reveniți la realitate.

Cel care învață este total implicat în experiența sa

În această etapă, învățatul se realizează într-o stare de asociere deplină, care generează o profundă implicare neurologică și fiziologică și-i permite celui care învață să facă rapid progrese simțitoare.

SFAT:

Alegeți-vă timpul potrivit, cadrul potrivit și starea care să vă asigure cele mai mari șanse să vă implicați. Cultivați arta de a fi deplin asociat cu experiența dumneavoastră. Începeți să învățați făcând acest lucru. (Vezi p. 45 pentru mai multe detalii despre asociere.)

Toate simțurile celui care învață sunt implicate în procesul învățării

Copiii nu se gândesc la felul în care învață sau cum ar trebui să o facă. Toate simțurile lor sunt „pe recepție” pentru a culege și procesa informația. Asta înseamnă că ceea ce ei învață poate fi codificat în multiple feluri, pentru a deveni accesibil mai rapid și mai eficient.

SFAT:

Implicați cât mai multe dintre simțurile dumneavoastră în actul învățării conștiente. Gândiți-vă întotdeauna cum puteți face ca și cele mai abstracte noțiuni să capete un aspect vizual, auditiv și chinestezic. De pildă, ați putea lua notițe, construi

modele, ați putea explica și exemplifica lucrurile pas cu pas (chinestezic), ați putea crea hărți mentale și folosi creioane colorate (vizual), sau ați putea asculta muzica unor compozitori ai barocului, precum Bach și Vivaldi, despre care se spune că stimulează concentrarea și învățarea (auditiv).

Eforturile celui care învață sunt deseori lăudate sau recompensate

Copiii foarte mici sunt lăudați pentru fiecare lucru pe care încearcă să-l facă, precum și atunci când chiar reușesc. Chiar dacă vine o vreme când adulții încep să considere că anumite abilități le au din naștere, fiecare dintre noi a fost încurajat și lăudat atunci când a reușit să șadă, să meargă de-a bușilea, să stea în picioare, să vorbească și să meargă. Cu noroc, s-a creat o temelie, care poate deveni baza autoîncurajării în dorința noastră de a ne asuma riscul de a încerca lucruri noi.

SFAT:

Găsiți modalități de a vă lăuda și răsplăti eforturile. Folosiți dialogul interior încurajator. Fragmentați obiectivul propus în etape și răsplătiți-vă pentru fiecare etapă încheiată.

Să privim lucrurile în termeni de succes și eșec

Cel care învață nu a învățat încă să judece lucrurile în termeni de „succes” și „eșec” — așa că nu se descurajează ușor atunci când ceva nu merge. În realitate, când cineva care învață se simte frustrat, asta înseamnă mai degrabă că vrea să încerce din nou.

Copiii foarte mici nu sunt apostrofați și nu se consideră că au avut un eșec atunci când încearcă să facă ceva, dar nu reușesc. Primii lor pași, primele lor cuvinte înseamnă extrem de mult pentru părinți, așa că n-au cum să le considere ceva care nu este îndeajuns de bine făcut. Un copil care face primii pași, iar apoi cade, trebuie încurajat să se ridice și să încerce din nou.

SFAT:

Fiți îngăduitor în privința greșelilor și limitelor dumneavoastră. Oamenii care-și critică neîncetat fiecare gest, fiecare acțiune au tendința să-și piardă încrederea în ei înșiși. Cei care uită erorile și scăpările au mai multe realizări.

Cel care învață își dozează efortul

Când își pierde interesul sau obolesc, cei care învață fac altceva sau se odihnesc. Nu au învățat încă să-și nesocotească

conștiința instinctivă a propriei stări, să se forțeze exagerat sau să-și impună să facă imposibilul.

SFAT:

Dozați-vă eforturile — nu vă surmenați. Chiar și atunci când vă simțiți bine — poate în special atunci când vă simțiți bine — faceți o pauză. Nu schimbați regulile jocului, dacă ați realizat ceva mai repede sau mai ușor decât vă așteptați.

Procesați ce ați învățat

Cel care învață doarme mult și profund, ceea ce îi oferă minții inconștiente timpul necesar să proceseze ceea ce a învățat, iar corpului timpul necesar să se refacă după efortul depus și să-și redobândească forțele.

Somnul este o componentă importantă pentru reușita învățării. El permite corpului să se odihnească și să se refacă după efortul depus. Efortul mental necesită energie și tenacitate, așadar orice tip de învățare este în principiu obositor. Lucrurile învățate sunt procesate și înmagazinate inconștient — acesta fiind motivul pentru care uităm relativ ușor procesele care sunt implicate în anumite abilități complexe precum mersul, vorbitul sau cititul. Iar somnul este perioada în care partea inconștientă

a minții este foarte activă în procesarea materialului nou și în crearea conexiunilor.

SFAT:

Respectați nevoia corpului dumneavoastră de a se odihni. Asigurați-vă că dormiți destul de mult pentru a putea procesa ce ați învățat.

Am văzut care sunt criteriile pentru a învăța repede. Dar dacă vrem să aprofundăm lucrurile, este crucial să înțelegem că nu este vorba numai să învățăm tehnici noi, foarte inteligente. Să știi să înveți înseamnă deseori în primul rând să renunți la tiparele pe care le-ai învățat și care te limitau și să pui în locul lor stimulentele și condițiile originale. În loc să apeși cu piciorul pe accelerație, încearcă mai întâi să ridici piciorul de pe frână.

Factori care inhibă învățarea

Datorită experienței noastre de formatori, am constatat că există anumite lucruri care în mod normal inhibă învățarea eficientă. Am întocmit o listă, dar fiți atent și observați dacă nu există și alți factori, pe care îi considerați relevanți pentru dumneavoastră. Odată ce ați identificat care dintre

ei se aplică mai mult în cazul dumneavoastră, sunteți gata să schimbați lucrurile în bine.

- Absența unei concentrări maxime
- Lipsa unor recompense
- Lipsa unor stimulente
- Experiența unor eșecuri
- Judecăți nefavorabile din partea altora sau judecăți proprii nefavorabile
- Încredere în sine scăzută
- Teama — de a nu face greșeli sau de a nu vă înșela într-o anumită privință
- Decizii personale limitative
- Dialog intern critic
- Perfecționism.

Cum să schimbați lucrurile în bine

Odată ce ați început să identificați factorii care vă inhibă învățarea în bune condiții, încercați să vă amintiți niște evenimente specifice care vi se par semnificative. NLP a demonstrat cât de eficientă poate fi învățarea dintr-o încercare (*one-trial learning*) și ne oferă în egală măsură o serie de căi importante prin care putem schimba ceea ce am învățat prin această metodă rapidă. Multe dintre aceste tehnici avansate sunt mai ușor de pus în practică dacă cerem ajutorul unui coach NLP experimentat sau al unei persoane care practică NLP, dar există și multe modalități NLP eficiente de a vă ajuta singuri:

- Reîncadrați orice experiență negativă ca învățare — întrebați-vă ce lucru pozitiv ați putut învăța din asta.

- Deveniți conștient de ceea ce se petrece în dialogul dumneavoastră interior — și faceți-l să fie mai puțin critic sau mai încurajator.
- Separați ceea ce faceți de cine sunteți — ca să nu confundați problemele de comportament sau de înzestrare cu identitatea dumneavoastră.
- Amintiți-vă problemele de învățare din copilărie având acest lucru în minte — așa încât să puteți actualiza și „șterge” orice comentarii nepotrivite pe care le-ați putut înregistra.
- Îngăduiți-vă să faceți greșeli — și apoi întrebați-vă ce ați învățat făcându-le. Fragmentați obiectivele de învățare în elemente mai mici, ușor de gestionat, realizabile — iar apoi concentrați-vă atenția numai pe un singur element o dată.
- Înlăturați presiunea — acordați-vă îndeajuns de mult timp pentru a învăța. Încercați și varianta opusă, acordați-vă intervale de timp atât de scurte încât să nu puteți învăța ca de obicei. Ați putea, de pildă, să citiți mai repede, parcurgând paginile prea repede pentru a putea înțelege ceva. Faceți acest lucru timp de un minut sau două și veți constata, când reveniți la viteza obișnuită, când înțelegeți totuși ce citiți, că acum citiți mai repede. V-ați reglat viteza de bază, familiară.
- Păstrați numai pentru dumneavoastră anumite obiective în privința învățatului — astfel încât să nu conteze cât de mult progresați.
- Implicați cât mai multe dintre simțuri, când învățați — așa încât să creați niște coduri perceptibile. Le puteți vedea, rosti, puteți face asta? Fiți cât mai inventiv.
- Învățați pe altcineva ceea ce ați învățat dumneavoastră — în felul acesta veți afla cât de bine ați înțeles lucrurile.

- Imaginați-vă situații în care cele învățate vă vor folosi în viitor — astfel sunteți deja pregătit să activați acest nou potențial.
- Și, în fine, întrebați-vă cum ar fi mai bine să procedați, încât să faceți din învățat o plăcere.

Cu cât învățați mai bine și mai ușor, cu atât aveți mai multe opțiuni în privința a ceea ce puteți învăța și a felului în care o puteți face. Pe când era un tânăr jurnalist, Arthur Ransome a fost trimis în Rusia de ziarul său pentru a scrie despre Revoluția rusă. A trebuit să învețe limba rusă, ca să poată culege informații de la oamenii care erau implicați în desfășurarea evenimentelor, așa că s-a dus și a cumpărat cât de multe cărți pentru copii a putut. Știa că vocabularul va fi relativ restrâns, iar gramatica va fi clară. Prins de firul poveștilor pe care le citea, a continuat să citească pentru a afla urmarea fiecăreia dintre ele. Acest proces i s-a părut atât de folositor încât a reușit nu doar să vorbească fluent limba rusă — s-a însurat cu secretara lui Lenin — ci a folosit ulterior aceeași metodă, pentru a învăța și alte limbi.

Dacă vrei să fii un conducător eficient, este vital să ai un stil eficient de a învăța. Cu cât vei fi mai bun la învățatură, cu atât mai bine vei reuși să-i înveți și să-i faci mai puternici și mai independenți pe alții, indiferent de vârsta lor. Cunoaștem un conducător foarte înzestrat, care este profesor în învățământul preșcolar. Această femeie îi ajută deseori pe copii să se îmbrace sau să-și lege șireturile. Ea a constatat că elevii ei învață mai bine dacă fragmentează procesul de învățare pentru ei: la început, de pildă, le băga mâinile pe mânecile puloverului și abia apoi le trăgea puloverul pe cap. Tot ce le rămânea lor de făcut era să-l tragă în jos și să-l aranjeze. Când au învățat să facă asta

cu ușurință, i-a învățat să-și bage mâinile pe mânecile puloverului și să-și bage capul, în timp ce ea le ținea puloverul. În cele din urmă, au învățat să se îmbrace singuri. Când a venit vorba de legarea șireturilor, au început cu sfârșitul, cu legarea celor două bucle, au învățat apoi cum să facă buclele, să încrucișeze cele două părți ale șiretului și să le treacă unul prin altul. Inversând etapele în fiecare dintre aceste procese, ea a fragmentat învățarea, așa încât copiii să se poată concentra pe rând pe fiecare etapă. Astfel, au deprins în mod natural îndemânarea necesară și au reușit să facă totul singuri.

Învățarea și stările

Datorită interacțiunii complexe dintre corp și minte, în învățare pot fi implicate multe procese. Dacă învățăm ceva, ceea ce înmagazinăm în memorie va implica nu doar „conținutul”, ci și starea pe care o avem atunci când învățăm (vezi p. 108). Altfel spus, învățarea este dependentă de starea celui care învață — este ajutată sau îngreunată de starea în care suntem când învățăm.

Cum funcționează acest lucru? Experiențele dumneavoastră de la școală, de pildă, ar putea influența felul în care vă simțiți când sunteți în situația de a învăța ceva într-un cadru organizat, ca adult. Dacă matematica vă inspire teamă când erați elev, ați putea constata că gândul de a învăța matematică la vârsta adultă vă trezește sentimente asemănătoare.

NLP ne oferă mijloacele prin care putem deveni conștienți de stările noastre și care ne pot ajuta să schimbăm aceste stări, când sunt de natură să ne limiteze acțiunile sau nu

ne sunt de niciun folos. NLP ne demonstrează că învățarea activă, eficientă, presupune o relație activă între trei lucruri:



Dintre acestea, conținutul este într-o oarecare măsură elementul cel mai puțin important! Dacă nu sunteți în starea adecvată, este mult mai greu să folosiți chiar și cele mai bune strategii de învățare. Dacă sunteți în starea adecvată — așa cum erați în primii ani de viață, când atenția dumneavoastră era deplin implicată, nu vă puneți problema succesului sau a eșecului și erați pregătit să fiți curios și să încercați tot felul de lucruri noi — și dacă cunoașteți sau vi se arată cele mai folositoare strategii pentru acest tip de învățare, atunci veți învăța ușor.

- Pentru a învăța mai repede, gândiți-vă la trei situații în care ați învățat ceva ușor. Descrieți starea pe care ați avut-o în fiecare situație cât mai detaliat posibil. (Includeți experiențe mentale și gânduri, detalii fiziologice și fizice, sentimente și emoții.) Ce au în comun toate acestea?
- Gândiți-vă la o situație în care ați învățat ceva cu dificultate. Descrieți starea de atunci.
- Folosiți analiza contrastivă (vezi p. 56) pentru a găsi diferențele dintre situațiile în care a fost ușor și cele în care

a fost greu. Găsiți diferențele care fac diferența. Astfel, puteți descoperi cheia învățării ușoare și rapide.

- Asigurați-vă că, data viitoare, când vreți să învățați ceva, vă creați aceste condiții.

Dar dacă...

Iată trei astfel de posibile scenarii pe care noi le-am întâlnit, fiecare dintre ele vă va oferi o altă abordare pentru a învăța mai repede.

1. Dar dacă eu învăț încet?

Un coleg de-al nostru i-a fost coach unui polițist, Dave, care avea nevoie de ajutor pentru a învăța textele legilor și prevederile legale pe care trebuia să le știe pentru a-și lua examenele. Trebuia să învețe legile cuvânt cu cuvânt, nu doar să rețină prevederile generale. Avea multe lucruri de învățat pe dinafară, dar i se părea aproape imposibil s-o facă și spunea despre el că este un „elev slab”. Avea însă o motivație foarte serioasă: să cunoască legea era una dintre obligațiile sale de serviciu ca polițist — și își dorea foarte mult acest lucru. Din fericire, colegul nostru l-a ajutat să descopere cum a ajuns să se considere un elev slab la școală. Pe parcurs, Dave și-a amintit cât de ușor i-a fost să învețe pe dinafară tot istoricul echipei lui preferate de fotbal, cam în aceeași perioadă când se considera la școală un elev slab. Reținuse toate informațiile și toate cifrele cu exactitate și, ceea ce este mult mai important, știa foarte bine regulile jocului. Pentru Dave, a fost o adevărată revelație să-și dea seama că știa cum să învețe astfel de informații. „Poate că nu eram un elev chiar atât de prost”, a comentat Dave. Reconectându-se cu eul său mai tânăr, care

învățase în mod strălucit exact tipul de informații detaliate, teoretice și tehnice, pe care trebuia să le învețe acum, Dave a făcut un pas important, și-a recăpătat încrederea în sine și și-a acordat permisiunea de a învăța ceea ce trebuia pentru slujba sa de polițist.

2. Dar dacă trebuie să învăț ceva și nu vreau s-o fac?

Este foarte util să Țineți cont întotdeauna de dificultățile pe care le întâmpinați și să vă întrebați dacă vreți cu adevărat să învățați aceste lucruri, sau doar credeți că ar trebui s-o faceți, sau dacă altcineva crede că ar trebui s-o faceți. Din experiența noastră, știm că oamenii fac cu mai multă trageră de inimă lucrurile care înseamnă ceva pentru ei. Uneori, dacă vă puneți întrebarea „Vreau cu adevărat să fac acest lucru?”, răspunsul va fi în mod cert „Nu”. Întrebați-vă, apoi, ce anume vă spune că ar trebui s-o faceți. Dacă găsiți un motiv valabil, ținând cont de alte obiective sau valori pe care le aveți, acest lucru vă va ajuta să vă dați seama că, oricum, e spre binele dumneavoastră ceea ce faceți. Dar, dacă nu pare să existe un motiv care să însemne ceva pentru dumneavoastră pe plan interior, încercați să vă acordați permisiunea de a opta. Dacă vi se pare dificil acest lucru, acordați o atenție deosebită sentimentelor sau motivelor care vă fac să credeți asta. Vă vor oferi informații valoroase și vă vor ajuta să vă clarificați în privința dificultăților reale: „Trebuie s-o fac: scrie pe fișa mea de post.” *Trebuie să lucrați neapărat acolo?* Este singurul loc unde veți fi angajat vreodată? Sau vreți să îndepliniți această sarcină neplăcută pentru că vă plac celelalte aspecte ale muncii dumneavoastră? Dumneavoastră alegeți.

3. Dar dacă tot e greu?

Un om de afaceri de succes pe care îl cunoaștem a început la un moment dat să alerge, ca să-și păstreze forma fizică. Îi plăcea să facă asta, dar nu i se părea destul. Întotdeauna i-a plăcut să se plimbe cu bicicleta și era un bun înotător. A decis să se antreneze ca să participe la triatlon. I s-a părut extrem de dificil din punct de vedere fizic și-i era foarte greu și să-și găsească timp pentru antrenamente, pentru că avea mult de lucru și trebuia să stea și cu familia, dar n-a renunțat. A continuat să se antreneze. Când l-a întrebat un prieten de ce Dumnezeu face atâtea eforturi — nu i-ar fi fost de ajuns să alerge? — el a răspuns: „Fac asta pentru că este singurul lucru din viața mea care mi se pare incitant.”

Cum să vă îmbunătățiți memoria

- Am o memorie care lasă de dorit.“
- „Mi-e greu să țin minte.“
- „Mă tem că memoria mea a început să mă lase de când am început să îmbătrânesc.“

Oamenii spun deseori astfel de lucruri. Există anumite concepții greșite în privința memoriei. Cei mai mulți dintre noi cred: că este o abilitate care nu poate fi schimbată; că numai o anumită persoană poate avea un anumit tip de memorie; că are legătură cu vârsta și ne lasă pe măsură ce îmbătrânim.

Memoria nu poate fi apreciată în funcție de volum și conținut, memoria înseamnă o serie de procese. Memoria are

legătură cu ceea ce *facem*, nu cu ceea ce *avem*: memoria este ceea ce ținem minte.

„A ține minte” depinde de conexiunile pe care le facem între lucruri. Imaginați-vă că întocmiți un indice. Dacă faceți trimitere la o carte sau la o persoană folosind un singur atribut, veți avea o singură intrare și deci o singură modalitate de a accesa informația. Dacă ați folosit mai multe elemente, fiecare surprinzând un aspect diferit, veți avea mai multe modalități de a accesa această informație.

În calitate de coach, am constatat că putem obține o îmbunătățire simțitoare punând accentul pe două aspecte specifice memoriei: codarea și înmagazinarea pe de o parte și aducerea aminte, pe de altă parte.

Codarea și înmagazinarea

Dacă vreți să vă îmbunătățiți abilitatea de a coda corect și de a înmagazina informații, va trebui să (vă) verificați:

- Atitudinea, convingerile și sentimentele.
- Cât de multă atenție acordați informației pe care vreți s-o înmagazinați (memorați).
- În ce fel sunt implicate simțurile dumneavoastră în procesarea informației.

Atitudini, convingeri și sentimente

John era trainer pentru mediul de afaceri și avea o memorie a numelor foarte bună. În ultimii ani însă, a început să-l deranjeze tot mai mult faptul că avea un program supraîncărcat și că numărul celor care participau la traininguri era tot mai mare. La un moment dat,

a fost auzit spunându-i unui coleg: „În niciun caz nu voi mai reuși să țin minte numele tuturor acestor oameni.” Sentimentul de dezamăgire și iritarea i-au afectat convingerea legată de capacitatea sa de a memora numele participanților la traininguri — deși era în continuare capabil să memoreze cantități imense de informații. De fapt, nu mai voia să memoreze numele tuturor participanților, deoarece, din punctul lui de vedere, erau prea mulți. Nu este deloc surprinzător că i s-a părut dificil să mai facă acest lucru, deși cu ani în urmă pentru el era o mândrie să spună că a reținut numele tuturor. Atunci însă se simțea altfel.

SFAT:

Țineți cont de ceea ce gândiți și simțiți în raport cu ceea ce vreți să țineți minte.

Sentimentele pot afecta codarea și înmagazinarea informației și altfel. Vă mai amintiți prima zi de școală? Mulți oameni și-o amintesc, deseori chiar în detaliu. Dar a doua zi de școală? Probabil că nu. Motivul: prima zi de școală este o zi specială, poate ați așteptat-o cu nerăbdare sau poate v-ați temut de ea; poate v-ați distrat de minune sau, dimpotrivă, v-ați simțit îngrozitor. Profesorul poate a fost extrem de amabil sau, dimpotrivă, se aștepta să știți lucruri pe care nu le învățaserăți încă. Curtea școlii a fost

poate un loc de joacă minunat sau, dimpotrivă, un spațiu înfricoșător unde elevii mai mari s-au amuzat pe seama dumneavoastră. Prima zi de școală putea stârni multe sentimente, iar sentimentele puternice sunt codate mai ușor și devin amintiri mai pregnante.

SFAT:

Angrenați-vă sentimentele să facă să pară mai însuflețite, mai intense lucrurile pe care vreți să le țineți minte.

Unele sentimente e mai bine să fie uitate însă, iar creierul dumneavoastră poate face și asta. Dacă cineva are un accident de mașină sau suferă altă traumă majoră, își poate dori să șteargă acest lucru din memorie sau chiar să sufere de amnezie. Uneori, fobiile care s-au declanșat odată cu un eveniment traumatic din copilărie sunt îngropate în același fel: o persoană poate rămâne cu o teamă teribilă de anumite situații fără să știe de ce. Creierul a înmagazinat informația, dar într-un document secret, nu într-unul accesibil. NLP are anumite căi de a lucra cu aceste documente secrete, dar este mai înțelept să cereți ajutorul unui specialist. În orice caz, atunci când simțiți că uitați lucruri obișnuite, legate de sentimente mai temperate, NLP are

anumite modalități de a vă ajuta să recuperați acea informație.

Căi spre informația pierdută

1. O cale eficientă de a recupera informația este să vă amintiți împrejurările în care ați obținut-o prima oară. Poate era numele unei persoane cunoscute la o petrecere? Sau ceva auzit la radio? Amintiți-vă cât mai multe detalii despre petrecere, implicând informația oferită de toate sistemele senzoriale. Cu cine ați vorbit? Unde stăteați așezat sau stăteați în picioare? Ce muzică se auzea? Și așa mai departe. Pe măsură ce refaceți contextul, ați putea descoperi detaliul care vreți să iasă la iveală — sau procesele acelea de căutare sunt activate pentru ca acel detaliu să iasă la iveală mai târziu.
2. Ați uitat pentru că v-ați simțit stânjenit, jenat sau nefericit în legătură cu ceva? Dacă aveți nevoie sau vreți să recuperați acea informație, acordați atenție sentimentelor dumneavoastră actuale și imaginați-vă că sunt niște mărgele înșirate. Ceea ce simțiți acum, foarte asemănător cu ceea ce ați simțit cu alte ocazii, se leagă cu toate celelalte ocazii și pentru că mintea înmagazinează lucrurile asemănătoare laolaltă; faptul că sunteți atent la aceste sentimente acum vă poate conduce înapoi, pe șirul de mărgele, la momentul și împrejurările pe care le-ați uitat.

Acordați atenție

Câtă atenție acordați informației pe care vreți s-o înmagazinați? Unul dintre lucrurile cele mai frapante la oamenii care pretind că au o memorie care lasă de dorit este

cât de bine își amintesc că au o memorie modestă! Să presupunem că sunteți prezentat cuiva, dar când persoana își spune numele sunteți preocupat de altceva. Când, mai târziu, încercați să vă amintiți numele persoanei, nu vă puteți aminti decât ceea ce vă deranja atunci și cum arăta persoana. În astfel de împrejurări, nu este cazul să vă faceți probleme, memoria dumneavoastră este absolut normală. Modul dumneavoastră de a vă aminti — procesul de codare pe care l-ați folosit — a codat corect exact ceea ce se întâmpla. Erați preocupat și asta înseamnă că funcționa dialogul dumneavoastră interior. Așa încât, orice stimul auditiv suplimentar — precum numele persoanei — ar fi interferat cu semnalul dumneavoastră auditiv generat în interior. Cum arăta persoana este mai ușor de memorat, în parte și datorită faptului că datele vizuale sunt, în general, mai ușor de rememorat — sunt mai pregnante — dar și pentru că acel element era mai puțin deranjat în acel moment de semnalul interior.

Lucrurile cărora le acordați atenție vor influența ceea ce veți ține minte, de fapt. Deseori, o codificare nesatisfăcătoare este confundată cu o memorie nesatisfăcătoare.

Harry avea deseori probleme cu soția lui Susan, deoarece părea că nu ține minte lucrurile pe care ea i le spunea sau lucrurile pe care îi cerea să le facă. Uita să cumpere ce-i spunea ea, când se întorcea de la lucru; uita aranjamentele pe care ea le făcea pentru weekend și pe care i le explica cu lux de amănunte. Ea s-a supărat pe el, el s-a înfuriat și a încercat să se apere. Amândoi au început să se întrebe ce se întâmplă. Uneori, Susan credea că el uită pentru că nu mai este interesat de ea, nu-l mai interesează la fel de mult viața lor cum îl preocupă ceea ce face la serviciu: el era inginer, chiar îi plăcea munca lui și

părea să-și aducă întotdeauna aminte lucrurile legate de colegi și proiectele la care lucrau, oricât de neînsemnate ar fi fost acestea. Într-o bună zi, buba s-a spart și Susan l-a acuzat că nu mai ține la ea îndeajuns. După ce amândoi și-au descărcat furia acumulată, Harry a recunoscut că și el este supărat: i-a spus lui Susan că e îngrijorat din cauza a ceea ce se întâmplă cu mintea lui. Susan i-a spus că nu poate fi vorba de mintea lui, de vreme ce anumite lucruri și le amintește foarte bine: trebuie să fie ceva legat de felul în care procedează când e vorba să-și amintească ceva. Gândindu-se la acest aspect, Harry a scos în evidență faptul că, de obicei, ea îi spune tot felul de lucruri atunci când fac altceva împreună, când spală vasele sau când sunt reclame la televizor. Ea îi spunea diverse lucruri atunci când îi veneau în minte — dar nu s-a gândit niciodată să verifice dacă Harry era atent sau nu la ceea ce-i spunea. Au înțeles în cele din urmă că el nu uita, de fapt, informația, pentru că aceasta nu fusese codată cum trebuie de la bun început. După aceea, Susan avea grijă întotdeauna să se asigure mai întâi că el este atent și abia apoi îi spunea ceva ce voia ca el să țină minte: uneori râdeau și glumeau pe tema asta. Iar de atunci, el n-a mai „uitat“.

Procesarea internă

Codarea informației înseamnă procesarea ei în interior; iar procesarea internă implică sistemele dumneavoastră de reprezentare sau simțurile. Din acest lucru reies o seamă de aspecte:

1. Avem tendința să considerăm că este mai ușor să ținem minte folosind anumite sisteme de reprezentare preferate. Așadar, dacă sunteți o persoană vizuală, asigurați-vă, atunci când faceți cunoștință cu cineva, că faceți

o fotografie mentală a figurii acestei persoane — și poate îi vedeți numele pe frunte sau ca un șirag de mărgele în apropiere de figura sa. Dacă știți că țineți minte cu ușurință sunete, ascultați-i atunci când își spun numele și asigurați-vă că înregistrați aceste sunete în interior, împreună cu imaginea chipului lor, astfel încât, data viitoare când îi vedeți, imaginea vizuală să vă amintească sunetul numelui. Căutând în direcția potrivită pentru a accesa sistemul de reprezentare în care vreți să înmagazinați informația, vă veți asigura că înmagazinați informația în cel mai potrivit mod (vezi prezentarea indiciilor de accesare vizuală, p. 65)

2. Cu cât sunt implicate mai multe sisteme de reprezentare, cu atât vor fi mai complexe reprezentarea dumneavoastră internă și înmagazinarea. Puteți face acest lucru în mod deliberat, pentru a contribui la o codare mai bună. Implicați cât de multe dintre simțurile dumneavoastră puteți pentru a vă îmbogăți memoria și pentru a putea regăsi amintirile pe mai multe căi. (Ce-ați zice să rețineți, de pildă, elemente legate de temperatura, umezeala mâinii și cât de puternică a fost strângerea de mână?)
3. Unele lucruri sunt codate mai bine folosind anumite sisteme de reprezentare, ceea ce înseamnă să acordați atenție aceluia sistem înainte de a coda ceva. Pentru a scrie foarte corect în limba engleză, de pildă, trebuie să vă bazați pe procesarea vizuală. NLP a analizat ce fac persoanele care scriu foarte corect și a constatat că toți fotografiază și înmagazinează mental „imaginea” cuvintelor scrise. Când trebuie să scrie cuvântul, ei consultă fotografia interioară pentru a obține scrierea corectă. Strategia ortografică NLP pe asta se bazează și este

folosită cu succes pentru a la preda oamenilor care vor să-și îmbunătățească ortografia. Puteți învăța acest instrument de lucru, precum și multe altele la care am făcut referire în această carte, participând la cursurile de training (vezi „Cursuri de training și coaching NLP”, p. 519).

Oamenii care au bune abilități fizice au tendința să înmagazineze informații despre ei în mod chinestezic și este posibil să nu poată explica în cuvinte ceea ce fac. Am cunoscut la un moment dat pe cineva care era un foarte bun tâmplar. Când un prieten i-a cerut să-i explice cum să folosească un strung, a constatat că este incapabil să explice — sau să-și amintească cum proceda. A trebuit să se așeze în fața strungului și să lucreze la el: mâinile lui știau ce să facă.

Vă puteți dezvolta o abilitate cu ajutorul unui sistem de reprezentare dacă faceți practică. Acest lucru poate părea remarcabil altora care nici nu s-au deranjat să procedeze astfel. El este valabil și în privința unor întregi culturi. Fiecare cultură care se bazează, de pildă, pe transmitere orală va avea strategii de memorare auditivă foarte dezvoltate, precum ritmul, rima și mnemotehnica. Așadar, chiar dacă nouă ni se pare uimitor, în Grecia Antică era un lucru absolut firesc ca poemele epice — care erau alcătuite din mii de versuri — să fie memorate și recitate cu acuratețe. Astfel de abilități există în anumite regiuni din Africa, unde majoritatea populației este analfabetă și rareori are cineva un computer, precum și în India.

Imaginați-vă, dimpotrivă, cât de ciudat ar fi să încercăm să învățăm un dans citind o carte despre el, sau să învățăm

să cântăm privind niște fotografii în care vedem niște oameni cântând. Aveți nevoie de instrumentul potrivit pentru o anumită treabă. Prin urmare, verificați dacă aveți sistemul de reprezentare potrivit în alertă pentru ceea ce vreți să faceți.

Explorați-vă memoria

- Fiți extrem de curios când vine vorba de memoria dumneavoastră. Ce considerați că vă este ușor să țineți minte? Ce anume aveți tendința să uitați? Tiparele dumneavoastră vă spun ceva despre ceea ce este important pentru dumneavoastră și ceea ce este mai puțin important? Sau ce tip de reprezentare pare cea mai firească și vă ajută să înmagazinați informație mai ușor? Sau unde se manifestă convingerile dumneavoastră care vă limitează acțiunile?
- Aflați cum procedați când vreți să mă amintiți ceva. Fotografați informația? Vă povestiți șirul evenimentelor? Ascultați pe cineva care vă vorbește? Încercați să faceți ceva și experimentați? Vă place să vă implicați deplin, indiferent cât de neplăcut ar fi ceea ce trebuie să faceți?
- Ce trebuie să se întâmple ca să uitați ceva? Mintea dumneavoastră pur și simplu „se înneogrește” precum hârtia fotografică, pierzând informațiile? Încercați să evitați ceva și vă treziți gândindu-vă la altceva? Vă spuneți: „Nu trebuie să uit acest lucru” — iar în acest caz, chiar modul în care v-ați formulat gândul vă îndreaptă atenția mai degrabă spre a uita decât spre a vă aminti acel lucru!
- Ce legătură există între faptul că țineți minte ceva sau ~~o~~ ^odimpotrivă uitați ceva și interesul pe care îl aveți față de

informația respectivă și sentimentele dumneavoastră față de această informație?

- În cazul căror lucruri puteți spune că aveți o memorie care „lasă de dorit” și de ce?
- Aveți o memorie ireproșabilă când vine vorba de lucruri pe care nu ați vrea să le țineți minte? Am cunoscut pe cineva care ținea minte cu mare ușurință tot ceea ce era neplăcut și din cauza asta era evitat de ceilalți. Dacă aveți acest tip de memorie, cum vă codați aceste experiențe? Revedeți o casetă video? Ascultați o înregistrare? Simțiți ceea ce simțeați atunci? Folosiți informațiile despre submodalități (p.111) pentru a descoperi cum faceți asta? Puteți apoi recoda experiențele folosind submodalități diferite care să le diminueze pregnanța. Acum veți ști deja ce submodalități au funcționat atât de eficient ca să vă facă să țineți minte ceea ce nu vă doreați. Începeți să le folosiți pe acestea pentru a ține minte ceea ce merită de acum înainte.

Regăsirea informației (dezgroparea amintirilor)

Există numeroase cărți despre îmbunătățirea memoriei, care vă oferă sfaturi standard. Ca să nu fiți puși în situația de a înghiți atâtea informații, vrem să vă semnalizăm modul în care funcționează unele dintre aceste mecanisme, pentru a vi le putea construi pe ale dumneavoastră.

Codarea și regăsirea (informației) sunt strâns legate între ele. Bruce Chatwin, în cartea sa *The Songlines*, relatează un exemplu foarte bun în ceea ce privește modul în care cele două procese interacționează. În timpul unei vizite pe care a făcut-o în Australia, Chatwin a învățat modul în care

sunt codate cultura și istoria aborigenilor și transpuse în cântece care vorbesc despre drumuri invizibile ce străbat ținuturile Australiei — *the Songlines (Dreaming Tracks)*. Așadar, pământul și toate trăsăturile sale naturale, fiecare dâmb, fiecare movilă, au codat poveștile totemului legendar care a hoinărit pe tot continentul în *Dreamtime* cântând numele tuturor lucrurilor pe care le întâlnea în cale și astfel a trezit lumea la viață prin cântec, iar cântecele sale s-au transmis din generație în generație.

Aborigenii cântă anumite *Songlines*, în funcție de distanța pe care o au de străbătut, căci ele sunt făcute pe potriva anumitor distanțe în timp și spațiu. Așadar, pământul și cântecul se contopesc. În realitate, după părerea lui Chatwin, aborigenii cred că prin cântec ei trezesc pământul la viață în timp ce merg pe el, printr-o combinație magică de geografie și mitologie. Fiecare trib are propriul teritoriu și propriul *Songline* și fiecare cunoaște istoria vecinului datorită modului în care aceste *Songlines* sunt legate între ele.

În timp ce călătorea printr-un ținut mai îndepărtat, Chatwin a luat în mașină un bărbat pe nume Limpy, care voia să viziteze un loc unde nu mai fusese niciodată, de o mare importanță pentru *Songline*-ul ținutului său. După ce au mers șapte ore și au străbătut circa zece mile dincolo de vale, Limpy a început să mormăie și să gesticuleze rapid, în timp ce privea pe geamul mașinii. Începuse să recunoască locurile despre care doar auzise vorbindu-se și cânta pentru sine *Songline*-ul. A trebuit să facă acest lucru în mare grabă, din cauza vitezei cu care mergea mașina: *Songline*-ul pe care îl știa avea ritmul mersului pe jos.

Songline-ul fusese codat cântând și mergând printr-un anumit ținut, acordând mare atenție detaliilor și într-o secvență liniară. Fiecare notă a melodiei era legată de o trăsătură a peisajului ținutului, iar acest lucru făcea posibilă memorarea *Songline*-ului — precum și transmiterea lui tuturor membrilor tribului și din generație în generație, cu mai multă ușurință.

Când drumul cu mașina se intersecta cu *Songline*-ul, memoria lui Limpy era activată și-și amintea întregul *Songline*, dar atunci când drumul făcut de om devia de la *Songline*, memoria lui Limpy era „dezactivată” și redevenea activă numai atunci când drumul întâlnea din nou linia.

Un proces oarecum similar era folosit de oratorii romani când memorau discursuri lungi și complicate. Ei legau mental fiecare idee importantă a discursului în succesiunea sa corectă de caracteristicile unei alte succesiuni din discurs pe care o știau deja bine — precum punctele de reper ale unei clădiri sau ale unui drum. Legând secvențierea discursului nou creat de o succesiune pe care o știau deja, ei „deturnau” o memorie existentă ca să-i ajute să țină minte noul discurs.

Dacă vreți să folosiți acest tipar pentru a vă ajuta să țineți minte o întâmplare, sau o prezentare, gândiți-vă la un drum pe care îl știți foarte bine. Străbateți-l în minte, opriți-vă la fiecare reper important și găsiți modalități de a lega succesiunea ideilor din povestea sau prezentarea dumneavoastră de succesiunea punctelor de reper. Inventând legături veți reuși să creați legăturile de care aveți

nevoie și cu cât legăturile vor fi mai ridicole sau pregnante, cu atât vi se va părea mai ușor să vi le amintiți.

Importanța secvențierii

Secvențierea și alte forme de categorisire sunt trăsături importante ale unei memorii bune, deoarece acționează ca modalități de creare de legături și de ordonare a informației; atât înmagazinarea, cât și regăsirea informației depind de capacitatea creierului de a categorisi eficient. Este mai ușor să înmagazinăm informație dacă aceasta are un loc adecvat unde să se ducă și este mai ușor să o găsim dacă știm unde am pus-o.

Avem la dispoziție mai multe sisteme în acest sens: mintea conștientă folosește categorii raționale și logice, în timp ce partea asociativă a minții folosește asemănări și legături de alt tip. Așa funcționează mnemotehnica. Succesiunea *Shall Mother Have Egg Omelette*, de pildă, este o modalitate de a memora ordinea Marilor Lacuri din America de Nord (Superior, Michigan, Huron, Erie, Ontario). Un alt exemplu, *Richard of York Gave Battle in Vain* vă oferă succesiunea culorilor din curcubeu. Ar fi de folos să inventați o astfel de formulă care să vă ajute să țineți minte o succesiune pe care vreți s-o memorați?

Legăturile, dintre un sens și altul, dintre o idee și altă idee, dintre ceea ce este cunoscut și ceea ce este necunoscut sau imaginat, reprezintă esența memoriei. Când vrem să ținem minte ceva, legăturile sunt cheia pentru clasificarea informației; iar când vrem să regăsim informația, tot ele sunt cheia. Încercând să inventăm o suită de evenimente putem coda o cantitate substanțială de informații.

Alegerea factorilor declanșatori

În cele din urmă, avem nevoie de niște factori declanșatori care să redeștepte semnificația atunci când avem nevoie de ea. Putem face asta cu ajutorul unor simboluri pe calculator, hărți ale gândirii, codare prin culori, folosind cuvinte sau nume care țin locul unor povestiri întregi. Dacă spunem, de pildă, „Cenușăreasa“, ne vin în minte o poveste, o serie de idei, anumite sentimente și evenimente. Putem avea factori declanșatori în oricare dintre simțurile noastre. Roșu, galben și verde sunt factori declanșatori în trafic. Negru și galben — folosite ca simbol pentru ceva radioactiv — sunt factori declanșatori care ne ajută să conștientizăm un pericol. Oscilația între un ton ridicat și unul scăzut al unei sirene de mașină ne dă de înțeles că se află în apropiere o ambulanță. NLP numește acest proces de legare a unui anumit stimul de o serie de informații și sentimente „ancorare“ (vezi p. 42). Dacă vrem să fim capabili să accesăm informația sau o anumită stare, folosirea ancorei este o modalitate elegantă și eficace. Pentru Limpy și ceilalți oameni din trib, fiecare trăsătură a peisajului era ancoră pentru istoria și identitatea lor.

- Gândiți-vă la niște ancore pe care le aveți pentru anumite amintiri și sentimente. Cântecule, mirosurile, culorile și locurile pot acționa ca ancore.
- Gândiți-vă la ceva ce vă amintiți cu ușurință. Ce ancore folosiți?
- Așadar, cum puteți aplica această abilitate pe care o aveți deja în cazul unui lucru pe care vreți să-l țineți minte?

Îmbunătățirea memoriei constă, de fapt, în două procese: găsirea unor modalități eficace de a coda informația dorită

și a unor modalități eficace de a o regăsi. NLP ne oferă multe căi diferite de a ne îmbogăți memoria și multe căi prin care fiecare dintre noi se poate asigura că memoria noastră este adaptată nevoilor noastre.

Oricum, trebuie să avem grijă de ea. Îmbunătățirea memoriei este același lucru cu modelarea unui mușchi. Trebuie să ne implicăm profund în această activitate. Dacă faceți asta, vă puteți îmbunătăți memoria în mod simțitor, iar înaintarea în vârstă o va afecta în foarte mică măsură sau deloc. Dacă nu faceți asta, ei bine, memoria este un exemplu important pentru a ilustra zicala: ceea ce nu folosești, pierzi.

Iată acum câteva sugestii care să vă ajute să vă perfecționați acuitatea senzorială și astfel să codați în mod eficace. În toate cele trei cazuri prezentate, va trebui să vă concentrați pe o anumită modalitate de a procesa și de a vă aminti experiența. Pentru a deveni un adept al celor trei sisteme — V, A și C — va trebui să exersați.

EXERCİȚIU

Pentru a vă îmbunătăți memoria vizuală:

- Priviți un grup de obiecte, să zicem cele aflate pe polița de deasupra căminului, fotografiați-le în minte, apoi închideți ochii și vedeți ceea ce ați înregistrat în ochii minții. Deschideți ochii, priviți din nou, închideți ochii și observați din nou

ce a rămas în ochii minții — fiți atent la detalii. Folosind submodalitățile vizuale (vezi p. 111), observați pe care le-ați reținut și cărora dintre ele trebuie să le acordați mai multă atenție.

Pentru a vă îmbunătăți memoria auditivă:

- Ascultați un cântec care vă place și auziți-l în minte. Observați ce ați reținut. Apoi, ascultați-l din nou și auziți mai mult. Auziți-l în minte, apoi fredonați-l cu voce tare. Repetați de mai multe ori. Folosiți lista submodalităților pentru a putea distinge de ce elemente auditive trebuie să țineți seamă în mod special.

Pentru a vă îmbunătăți memoria chinestezică

- Gândiți-vă la o activitate fizică pe care v-ar plăcea să o învățați. Să presupunem că ar fi un anumit pas de dans. Găsiți un profesor și imitați-l. Învățați pașii în fragmente pe care să le puteți controla și repetați-i până ce pașii v-au intrat „în sânge”. Acum, faceți același lucru cu o altă activitate fizică. Dacă vă extindeți repertoriul permanent, veți constata că nu doar vă amintiți cu ușurință anumiți pași, ci și că veți deveni mult mai îndemânatic și veți ține minte toată succesiunea de pași.
-

Creativitate, învățare, memorie: acum știți că sprijinirea puterii creierului este o joacă de copii! Să îmbunătățiți performanțele creierului este însă unul dintre cei mai importanți pași pe care îi puteți face pe drumul către succes, pentru că acest lucru stă la baza tuturor lucrurilor despre care vorbim în această carte.

CAPITOLUL 15

Sănătate, bunăstare, fericire

PENTRU CEI MAI MULȚI OAMENI, sănătatea, bunăstarea și fericirea sunt sinonime cu viața bună. Acestea pot veni uneori pe neașteptate, dar pot fi și create, conservate sau se pot pierde, ca urmare a modului în care gândim sau a modului în care acționăm. NLP ne prezintă modalități prin care oamenii sănătoși, bogați și fericiți au reușit în mod activ să își creeze și să își gestioneze „norocul”. Au fost identificate o serie de comportamente și atitudini-cheie pe care le vom analiza în acest capitol. Puteți învăța cum să puneți în practică în viața dumneavoastră aceste comportamente și atitudini.

Importanța conservării

Fiecare dintre cele trei ingrediente magice amintite mai sus implică o aptitudine umană fundamentală — aptitudinea de a conserva. Definiția conservării care ne-a plăcut în mod special este cea din *Webster's New Collegiate Dictionary*, ediția din 1956. A conserva înseamnă „a păstra în condiții sigure sau în condiții bune”. A conserva ceva nu

este același lucru cu a menține. Există câteva diferențe importante între cele două.

A menține

a păstra *statu quo*-ul

a limita inputurile noi

menținerea lucrurilor într-un anumit moment din timp

A conserva

încurajează și promovează dezvoltarea

permite noi inputuri

este un proces în desfășurare

Conservarea reprezintă un proces activ, prin care ne preocupăm de ceea ce prețuim. Acest lucru nu presupune a păstra și a aduna fără judecată. În ceea ce privește sănătatea, aceasta implică creșterea sub toate formele ei — dar nu înseamnă că trebuie să fiți cocoloșiți. În ceea ce privește banii, aceasta presupune a face în mod constant economii și a ști cum să vă administrați resursele, dar nu înseamnă să fiți egoiști sau să vă refuzați dorințele. În ceea ce privește fericirea, aceasta presupune să observați micile lucruri din viață, să vă bucurați de ele, să vă întoarceți la ele și să le prețuiți. Oamenii fericiți nu se amăgesc pretinzând că totul este roz: ei doar se asigură că nu pierd nimic din ceea ce ar putea să îi bucure sau să îi îmbogățească într-un anumit fel.

Conservarea presupune alegere — alegerea de a vă angaja în promovarea activă a lucrurilor pe care le apreciați. Începe cu cine sunteți (identitatea dumneavoastră) și ce este important pentru dumneavoastră (credințele și valorile dumneavoastră). Conservarea se bazează pe cunoștințele și aptitudinile dumneavoastră (capacitățile dumneavoastră), și implică alegerea de a face anumite lucruri și nu altele (comportamentul dumneavoastră care se reflectă în mediul în care trăiți). Din moment ce implică

atâtea niveluri ale existenței dumneavoastră, conservarea este una dintre modalitățile-cheie prin care experiența este unită într-un întreg semnificativ.

Vom vedea în continuare cum sunt abordate sănătatea, bunăstarea și fericirea de către doi indivizi total diferiți. Prin observarea celor doi, vom putea desprinde câteva dintre cele mai importante diferențe dintre a conserva și a menține.

Brian este fiul cel mare al unei vechi familii din provincie. Cândva, familia sa a fost destul de înstărită. Acum, ei se străduiesc să își păstreze proprietatea. El a învățat să aprecieze munca grea și să muncească pământul tatălui său. Cea mai mare parte din banii familiei erau destinați proprietății în sine. Erau bogați în proprietăți, dar săraci în bani lichizi. Brian s-a dus la facultate și și-a luat diploma în managementul imobiliar. A vrut să învețe acele deprinderi de care va avea nevoie atunci când va fi rândul său să preia administrarea fermei.

Când avea 25 de ani, tatăl său a decedat subit și Brian a fost nevoit să preia lucrurile mai devreme decât se aștepta. Spre surprinderea sa, a descoperit că cele mai multe dintre deprinderile de care avea nevoie le-a învățat mai degrabă din experiențele copilăriei decât din facultate. Știa cum să se bucure de viața de fiecare zi de la țară. Știa să facă instalații și să repare. Dacă era nevoie, știa să semene, să secere și să are. Când a verificat utilajele fermei a constatat că, deși cele mai multe erau vechi, au fost bine întreținute și erau încă într-o stare de funcționare bună. Chiar dacă lui Brian îi făcea plăcere să fie student și se aștepta ca în anii următori să lucreze pentru alți proprietari de pământ pentru a învăța meserie, el avea convingerea că prin intermediul susținerii din partea familiei și a muncitorilor săi se va descurca bine. Fără ca

măcar să-și dea seama, Brian a învățat secretele conser-vării. Era sănătos și avea să rămână așa ca urmare a alegerii sale de a juca un rol activ, din punct de vedere fizic, în ceea ce privește munca la ferma sa; era bogat, nu în bani lichizi, ci prin deținerea unui pământ pe care intenționa să îl cultive și să îl lase moștenire copiilor și nepoților săi; și era fericit cu stilul său de viață, în compania echipei de muncitori ai proprietății sale și cu susținerea familiei sale. Cu alte cuvinte, se pare că Brian s-a descurcat. Dar a dobândit și lucruri care sunt mult mai valoroase: credințe, valori, aptitudini și comportamente care, însușite fără să își dea seama în copilărie, i-au oferit ceea ce avea nevoie pentru a conserva și pentru a se bucura de moștenirea sa.

Monica era o femeie de afaceri ambițioasă și de succes. Ea a evoluat de la statutul de simplă vânzătoare la cel de manager, pentru ca la vârsta de doar 25 de ani să aibă propria companie. Compania era în plină ascensiune. Chiar dacă se pricepea, Monicăi nu îi plăcea să administreze afacerea; însă câștiga bani ușor, avea vânzări și făcea investiții chibzuite. (Era mult mai bogată decât Brian.) Știa că nu era nevoie să mai muncească vreodată. Investițiile sale dădeau rezultate bune; dar, dintr-un anumit punct de vedere, Monica nu s-a simțit niciodată în deplină siguranță și de aceea cheltuia doar atât cât să aibă o casă confortabilă și o mașină sigură. Nu obișnuia să aibă prea mult timp liber sau să plece în concedii cu destinații exotice și era destul de retrasă, pentru că nu știa dacă oamenii o plac pe ea pentru ceea ce este sau le plac banii ei. Nu prea știa ce își dorește de la viață. Monica a obținut succesul în mod artificial, doar pentru că a știut să mențină ceea ce avea. A adunat bani, însă îi era frică să îi folosească. Cu toate acestea, era pusă în încurcătură, pentru că nu își asuma riscuri și pentru că

nu încerca niciodată ceva nou. Muncea multe ore, la început pentru afacere și ulterior pentru a păstra evidența și a administra investițiile, și nu prea făcea sport. Pentru a-și menține averea, risca să își distrugă sănătatea. Pe scurt, Monica nu știa să fie fericită.

Se poate spune că Brian avea un avantaj, pentru că el a moștenit poziția; din punctul nostru de vedere însă, aceasta este o neînțelegere. Oamenii ce au moștenit o avere pot să o economisească așa cum a făcut Monica, după cum și cei care își construiesc averea singuri pot să o conserve, așa cum a făcut și Brian. „Norocul” lui Brian nu a constatat în moștenirea în sine, ci în aptitudinile și modalitățile de administrare pe care le-a învățat de la familia sa încă din copilărie.

În calitatea noastră de formatori (*coaches*), am descoperit că a fi sănătos, bogat și fericit ține de modul în care îți coordonezi viața în prezent, astfel încât să fie plăcută și în același timp să te ajute să te raportezi la viitorul pe care îl dorești. Acest lucru presupune să ai grijă de tine și de bunurile tale acum și în viitor. Bunurile dumneavoastră nu sunt doar financiare — sănătatea și starea dumneavoastră de spirit sunt mult mai importante: întrebați asta pe orice bolnav cronic sau sinucigaș. Asta înseamnă să folosiți aceste bunuri, dar nu să le epuizați. Presupune să susțineți aceste bunuri, astfel încât ele să se dezvolte, dar nu înseamnă că trebuie să vă sacrificați viața pentru un viitor care ar putea să fie mai bun. Presupune să știți ce aveți și să monitorizați cum vă descurcați și apoi să vă vedeți de viață. Presupune să vă puneți întrebări de genul: „Ce îmi doresc cu adevărat?”

În cele patru secțiuni care urmează, vom examina îndeaproape aspectele pe care le implică a fi sănătos, bogat și fericit, și cum poate fi de folos NLP. S-ar putea să considerați ca fiind util să faceți un bilanț în acest moment și să vă întrebați ce înseamnă pentru dumneavoastră aceste lucruri.

Cum percepeți sănătatea, bunăstarea și fericirea

Considerăm că este foarte important să știm de la clienți ce înseamnă pentru ei să fie sănătoși, bogați și fericiți, deoarece oamenii au păreri diferite despre aceste aspecte și ne propunem să stabilim niște puncte de reper potrivite. Așadar, acordați-vă un timp pentru a vă gândi la întrebările ce urmează.

Ce înseamnă să fii sănătos?

- Înseamnă doar că sunteți rareori bolnav?
- Înseamnă că puteți să alergați după taxi fără să răsuflați din greu?
- Înseamnă să mergeți de trei ori pe săptămână la sala de sport?
- Înseamnă că nu răciți niciodată? Sau că, dacă răciți, vă ține câteva zile în loc de o săptămână?
- Cum vă dați seama că sunteți sănătos? Ce vă transmit comportamentul și sentimentele? Pielea dumneavoastră pare luminoasă și proaspătă? Limba dumneavoastră este roz, în loc să fie încărcată și albă? Aveți o digestie regulată, lipsită de probleme? Vă simțiți energic și activ? Ce procedură folosiți pentru a aduna dovezi?
- Cum vă dați seama că *nu* sunteți sănătos? Vă simțiți sensibil sau deprimat? Considerați și sarcinile ușoare ca

fiind un efort? Este pentru a doua sau a treia oară în această iarnă când răciți? Aveți încheieturile înțepenite? Uitați până și cele mai simple lucruri? Ce procedură folosiți pentru a aduna dovezi?

- Comportamentul dumneavoastră actual vă face să fiți sănătos?

Ce înseamnă să fii bogat?

- Înseamnă să aveți mulți bani investiți?
- Înseamnă să vă mai rămână niște bani la sfârșitul lunii?
- Înseamnă că vă puteți permite cu ușurință o vacanță atunci când v-o doriți?
- Înseamnă să nu așteptați niciodată săptămâni sau luni pentru a vă permite să cumpărați ceva?
- Puteți spune că sunteți bogat? Dacă da, de unde știți că sunteți bogat? Ați făcut pe cont propriu averea, ați moștenit-o, ați făcut economii sau ați știut să faceți investiții?
- Dacă nu, cum ați fi știut dacă ați fi fost bogat? Cât este de realizabil acest lucru?
- Credeți că o să fiți mereu nevoit să faceți economii? Așteptați să câștigați la loterie?
- Comportamentul dumneavoastră actual vă este de folos pentru a vă îmbogăți?

Vă considerați o persoană fericită?

- Ce înseamnă pentru dumneavoastră să fiți fericit? Înseamnă să vă simțiți bine când vă treziți dimineața? Înseamnă să vă aduceți aminte anumite evenimente, sau persoane, sau să așteptați ceva cu nădădare? Puteți fi fericit dacă sunteți singur?

- Înseamnă să aveți o părere clară despre modul în care prezentul se leagă de dorințele și intențiile dumneavoastră viitoare? La sfârșitul zilei, când stați jos, puteți identifica anumite lucruri pe care le-ați făcut, care vă apropie mai mult de visele și obiectivele dumneavoastră? Sau vi se par la fel de greu de realizat ca întotdeauna?
- Vă simțiți fericit în cea mai mare parte a timpului? Doar o anumită parte din timp? Rar? Foarte rar?
- De unde știți că sunteți fericit sau cu adevărat nefericit?
- Comportamentul dumneavoastră actual vă face fericit?

Notați răspunsurile pe o foaie de hârtie, pentru a avea un punct de referință la care să vă raportați ulterior. A fi sănătos, bogat și fericit presupune să aveți anumite aptitudini — aptitudini pe care le puteți învăța, odată ce ați aflat ce presupune acest lucru.

Inventarul metaprogramelor dumneavoastră

În acest moment, este foarte util să vă aduceți aminte de preferințele dumneavoastră în ceea ce privește metaprogramele. În cazul în care ați scris acest lucru, puteți să vă uitați la profilul pe care l-ați conturat înainte. În caz contrar, puteți să consultați p. 79 din Capitolul 3 și să vă construiți profilul acum. Cunoașterea propriului metaprogram vă poate ajuta să vă conservați sănătatea, bunăstarea și fericirea și să evitați capcanele inerente, care apar în felul dumneavoastră obișnuit de abordare a anumitor lucruri.

Fiecare tip de metaprogram are atât puncte tari, cât și puncte slabe. Secretul gestionării lor presupune, în primul rând, să deveniți conștient de modul în care tindeți să

funcționați și apoi să monitorizați ce anume determină obținerea potențialului maxim al stilului personal, în timp ce limitați extinderea părților sale slabe. Odată ce cunoașteți care sunt preferințele dumneavoastră în ceea ce privește metaprogramul, puteți face o serie de lucruri care vă vor ajuta să acoperiți lipsurile.

Anumite metaprograme sunt folosite în special pentru conservare. Să vedem care sunt implicațiile lor.

Apropierea și evitarea

Dacă doriți să realizați ceva — în situația noastră, să vă conservați sănătatea, bunăstarea și fericirea — este foarte important să cunoașteți acele lucruri care vă motivează. La fel ca Monica, s-ar putea să știți foarte bine ce nu vă doriți — motivația de a evita ceva. Știți că nu vreți să fiți sărac, bolnav sau nefericit. Prin intermediul acestui tip de motivație puteți obține multe lucruri și cu cât reprezentarea a ceea ce nu vă doriți este mai puternic conturată, cu atât mai puternic este acest tip de motivație. Monica știa că la o vârstă mai înaintată nu voia să fie săracă; putea să își imagineze foarte clar cum ar fi arătat această situație și acesta era lucrul care o motiva să facă economii, să ia măsuri de asigurare și să facă investiții raționale. Pentru a vă asigura că în prezent mâncați sănătos și faceți sport în mod regulat, puteți să utilizați motivația de evitare, imaginându-vă cum ar fi dacă la bătrânețe ați fi slab, infirm și cu un handicap progresiv.

Una dintre limitele evidente ale acestui gen de motivație este că vă determină să vă concentrați asupra a ceea ce nu vă doriți — experiențe neplăcute sau de care vă temeți.

Cealaltă limită importantă este că nu știți în mod necesar ceea ce vă doriți, astfel încât să puteți atinge cu ușurință acel scop. Monica era atât de hotărâtă să câștige și să economisească, încât nu se mai bucura de prezent și nu își punea problema pentru ce face economii. De aceea, nu știa niciodată câți bani i-ar fi suficienți sau ce plan de pensie i s-ar potrivi. Ea nu se putea odihni și nu se putea bucura de prezent.

Pe de altă parte, Brian avea o motivație de apropiere: el știa ce își dorește, atât în prezent, cât și în viitor. Se obișnuise să își facă planuri pe termen lung în ceea ce privește proprietatea familiei, dar învățase să se bucure și de lucrurile din prezent. Dar nu totul avea legătură cu acest tip de motivație: el învățase să aibă grijă de clădiri și utilaje, să le întrețină așa cum trebuie înainte ca acestea să se strice, pentru că știa că repararea lor era mult mai scumpă și nu își dorea acest lucru. De asemenea, se preocupa de muncitori, pentru că nu voia ca aceștia să fie nefericiți și să plece pentru o slujbă mai ușoară și mai bine plătită. Acțiunile lui Brian aveau ca fundament atât metaprogramul de apropiere, cât și metaprogramul de evitare.

SFAT:

Gândiți-vă cum se pot aplica aceste metaprograme pentru a conserva ceva ce vă doriți din sfera sănătății, bunăstării sau a fericirii. În situația aleasă, motivația dumneavoastră obișnuită este

de apropiere sau de evitare? Acum gândiți-vă cum v-ar putea fi de folos tipul de motivație opus celui identificat. Stabilind punctele tari ale celor două abordări, veți avea mai multe idei și vă va fi mai ușor să vă adaptați diferitelor scopuri.

Motivația necesității și a posibilității

Oamenii motivați în primul rând de trebuințe tind să știe exact ce au de făcut. Spre exemplu, pot fi la curent cu informațiile legate de ceea ce li se potrivește în materie de dietă și sport; pot fi genul de oameni care fac economii în mod prudent și regulat. Fericirea în cazul lor poate deriva din faptul că știu că au făcut ce trebuia făcut. Oamenii motivați de posibilitate pot avea o existență mai palpitantă, prin faptul că știu să improvizeze distracția, sesizează opțiunile disponibile și profită de oportunități; dar li se poate părea dificil să își aducă aminte și să ducă la bun sfârșit sarcinile obișnuite legate de conservare. Astfel de persoane pot fi zăpăcite și se pot lăsa duse de val.

SFAT:

Identificați cât mai multe necesități și posibilități care au legătură cu sănătatea, bunăstarea și fericirea dumneavoastră. Faceți o listă cu necesități și posibilități și adăugați elemente noi pe măsura ce

apar în următoarele zile și săptămâni. Ce trebuie să faceți? Ce este posibil să faceți? Scopul dumneavoastră este să dezvoltați abordarea dumneavoastră curentă și să generați abordări și soluții multiple. Înainte să le evaluați, faceți un brainstorming.

Într-o formă diferită, atât Brian, cât și Monica sunt conduși până la un punct de necesitate. Cu toate acestea, lui Brian îi este mai ușor să reacționeze la posibilitățile imediate ca urmare a orientării sale către apropiere.

Fragmentarea: bucăți mici și bucăți mari

Dacă sunteți genul de persoană care este atentă la detalii — în termeni NLP, fragmentați informația în bucăți mici — există riscul să nu vedeți pădurea din cauza copacilor, pentru că puteți uita să verificați ce legătură are bucata mică de informație cu obiectivele dumneavoastră mai mari în contextul temporal mai îndepărtat. Pe de altă parte, dacă tindeți să priviți imaginea de ansamblu și să organizați informația în bucăți mari, puteți avea cele mai frumoase realizări în ceea ce privește sănătatea, bunăstarea și fericirea, dar este foarte puțin probabil să dați atenție lucrurilor mărunte care, cumulate, pot produce ceea ce vă doriți. Secretul este să știți clar modul în care bucățile mici au legătură cu imaginea de ansamblu și cu obiectivele dumneavoastră în general.

SFAT:

Dacă începeți cu imaginea de ansamblu — de exemplu, „Vreau să rămân sănătos” — întrebați-vă ce puteți face azi pentru a vă ajuta să vă îndreptați în direcția dorită. Puteți întotdeauna să aveți la îndemână un pahar cu apă și să luați în mod regulat o înghițitură din el. Făcând acest lucru constant, în fiecare zi, veți construi un obicei sănătos. Scopul este să beți cel puțin doi litri de apă zilnic. Dacă, pe de altă parte, sunteți genul de persoană atentă la detalii, și la sfârșitul zilei ceea ce vă face să vă simțiți bine este să vă odihniți alături de familie, asigurați-vă că vă reamintiți că fericirea este construită din astfel de lucruri — cum ar fi acest program zilnic, simplu, alături de cei dragi.

Începeți să consolidați legătura dintre acțiunile dumneavoastră specifice și obiectivele generale. De exemplu, dacă aveți tendința de a împărți lucrurile în bucăți mari, întrebați-vă ce puteți face azi pentru a avea o contribuție pozitivă la, să zicem, bunăstarea dumneavoastră. Alegeți o acțiune ușor de realizat. Realizați-o și țineți minte, așa cum spune și titlul cărții lui Brooke M. Stephen, *Wealth*

Happens One Day at a Time (Harper Business, 1999). Acest aspect minor poate fi o parte din realizarea mai mare pe care o urmăriți. Dacă aveți tendința să fragmentați lucrurile în bucăți mici, amintiți-vă că fiecare ipotecă lunară plătită vă ajută să faceți casa în care locuiți să devină a dumneavoastră. S-ar putea să doriți să aflați cât din ea vă aparține acum și când va fi și restul al dumneavoastră. Un client al lui Ian, care a făcut acest lucru, a fost surprins să afle că, dacă va mări puțin plățile lunare, va înjumătăți timpul rămas.

„În timp” și „prin timp”

O persoană, care în mod firesc se află „în timp”, va descoperi că prezentul se află pur și simplu în prim-planul modului în care vede lucrurile și s-ar putea să blocheze imaginile pe care ar putea să le aibă despre viitor. Dacă sunt vădit chinestezici, așa cum este cazul celor aflați „în timp”, s-ar putea să le fie greu să ia în calcul efectele pe termen lung sau să nu poată face acest lucru deloc. Așa că orice le atrage atenția „aici și acum”, fie că e vorba de ceva bun sau rău, va avea tendința să li absoarbă. Într-o formă extremă, și distracțiile și cumpărăturile impulsive pot consuma banii sau timpul, care altminteri pot fi utilizate pentru a crea și conserva sănătatea, bunăstarea și fericirea pe termen lung. În egală măsură, acest gen de persoane vor considera copleșitoare sărăcia, dezamăgirile și eșecurile, deoarece li se pare greu de crezut sau chiar imposibil că și „acestea vor trece”. Acest lucru produce un adevărat *montagne russe* emoțional. Arta de a fi „în timp” este să vă bucurați de prezent, să recunoașteți și să vă desfățați cu bogăția pe care v-o aduce, în timp ce vă dezvoltați

aptitudinile necesare pentru a vă asigura că faceți planuri legate de viitor și le transformați în realitate.

Judith este o persoană despre care se poate spune că era „în timp”. Căsătoria sa era zbuciumată și lipsită de satisfacții. Ea și soțul ei aveau certuri frecvente și de cele mai multe ori se simțea umilită, furioasă și frustrată. Dar după astfel de certuri, problemele tindeau să se estompeze. Când lucrurile mergeau bine din nou, Judith avea tendința să uite cât de supărată a fost cu câteva zile sau ore înainte. Așa că decizia categorică de a schimba ceva în căsătoria ei, pe care o lua în timpul certurilor, nu era dusă niciodată până la capăt. Și astfel, anii treceau. Lucrurile erau neschimbate și niciunul din ei nu învățase nimic din această situație. Dar într-o bună zi, Judith a decis că totul are o limită. Atunci și-a găsit un coach.

Pe de altă parte, Charles era un bun organizator. Conducea o afacere de succes, și nu avea nicio problemă în a adopta o perspectivă „prin timp” asupra modului în care evenimentele din trecut, prezent și viitor aveau o legătură între ele. Deși avea succes, a cerut ajutorul unui coach, pentru că prietena sa considera că uneori este „cam distant”, iar el avea senzația că privește lucrurile cu prea multă detașare. Avea tendința să petreacă atât de mult timp gândind, încât simțea că ratează bucuria vieții.

Așa cum i-au făcut să recunoască instructorii (*coaches*) lor, Judith și Charles erau limitați de propriile metaprograme. Judith a învățat să își pună niște întrebări importante care o ajutau să evalueze evenimentele de peste zi dintr-o perspectivă „prin timp”:

- Cum m-aș simți dacă mi s-ar întâmpla acest lucru și mâine?

- Ce rezultate ar fi logic să apară în timp, dacă acest eveniment ar continua să se întâmple?
- Este acest lucru ce îmi doresc pentru viitor?
- Cum pot răspunde diferit data viitoare când acest lucru se întâmplă?
- Cum vor putea acele diferențe să mă îndrepte către un viitor diferit?
- Dacă vreau ceva diferit, ce trebuie să fac acum?

Instructorul (*coach*) de NLP al lui Charles l-a învățat pe acesta să fie mai atent la experiențele prin care trece și la ce simte în prezent și să își dea seama când se retrage din ceea ce se întâmplă în jurul său. Acest lucru a avut niște consecințe interesante, una dintre ele fiind că lui Charles a început să îi placă mai mult să facă sex. Pentru că era mai atent la experiența prin care trecea, era și mult mai prezent: „Acum știu la ce se referă cei care spun că fac dragoste. Este ceva mai mult decât sexul.”

În coaching-ul afacerilor am fost uneori implicați în munca în echipă pentru a obține un echilibru potrivit al metaprogramului, astfel încât relațiile de muncă chiar să funcționeze. Afacerea lui Anthea și Paul este un exemplu deosebit de frapant al modului în care combinația potrivită poate face ca întreaga afacere să înceapă să funcționeze.

Anthea era un foarte bun organizator. Ea găsisese locul de muncă potrivit pentru Paul, care era inventator. El patentase un produs și abia primise prima comandă importantă. În timp ce se afla într-un bar într-o seară, el a realizat că până atunci fusese obișnuit să lucreze singur pentru comenzi mici: acum, trebuia să onoreze comenzile într-un timp scurt. Dar nu își permitea să negligeze celelalte proiecte la care începea să lucreze, deoarece

pentru a menține fluxul comenzilor și al venitului trebuia să pună bazele unei liste cu activități în diferite stadii care să funcționeze continuu. Anthea s-a oferit să îl ajute să gestioneze întreaga situație. I s-a părut ușor să arunce o privire asupra diferitelor lucruri care trebuiau făcute și s-a gândit ca o să îi facă plăcere să țină evidența progresului lui Paul. Și, într-adevăr, combinația dintre cei doi s-a dovedit a fi cea ideală. Se întâlneau periodic și făceau planuri legate de obiective, analizau activitatea lui Paul și pe cea a noii echipe de angajați, care lucrau cu jumătate de normă. Apoi, Anthea a preluat controlul evaluării activității zilnice și a activității de management și se asigura că fiecare respectă graficul. Se asigura ca Paul să se implice, atunci când era nevoie, pentru a menține relațiile cu clienții actuali și viitori, și îl împiedica să se adâncească atât de mult în munca efectivă, încât să negligeze viitoarele proiecte. Succesul afacerii lor a depășit și cele mai fanteziste vise pe care și le-au făcut.

SEAT:

Învățați să vă organizați timpul din ambele perspective.

NLP a descoperit că oamenii au tendința să perceapă timpul într-un mod spațial, iar acest lucru vă poate ajuta să aflați care este poziția dumneavoastră în cadrul acestui

tip de metaprogram. Modelele pe care le vom descrie reprezintă variantele obișnuite, chiar dacă există multe variații individuale. Așa cum am discutat în Capitolul 3, majoritatea oamenilor de tip „în timp” au tendința de a percepe timpul ca pe o linie care începe undeva în spatele lor (trecutul), în timp ce corpul lor se află în prezent, iar linia timpului își continuă drumul în fața lor, îndreptându-se spre viitor. Majoritatea oamenilor de tip „prin timp” percep timpul ca pe o linie situată în fața lor, care pornește de la stânga (trecut) spre dreapta (viitor). Ei pot avea o viziune de ansamblu asupra timpului, dar sunt într-o oarecare măsură în afara lui. Odată ce știți care este tendința dumneavoastră firească de percepere a timpului, experimentați reorientarea liniei dumneavoastră temporale până se potrivește celui alt tipar. La început s-ar putea să fie ciudat și chiar puțin neplăcut. Petreceți câteva clipe sau minute încercând să descoperiți cât de diferit este să aveți această orientare și ce posibilități aveți. Nu trebuie să lăsați lucrurile așa; dar cei mai mulți oameni consideră că este foarte important să întoarcă linia din când în când pentru a evalua o situație sau a experimenta lucrurile altfel.

Alte lucruri utile pe care le puteți face:

- Puteți începe să construiți linii temporale tip „în timp”, pentru a vă gândi la legătura dintre situația dumneavoastră actuală și obiectivele dumneavoastră, ținând cont de modul în care preferințele dumneavoastră actuale pentru un metaprogram vă pot fi de folos sau vă pot limita. La început, vi se va părea ciudat să operați cu o modalitate care nu vă este familiară; dar la fel ca în cazul tuturor exercițiilor, de fiecare dată când veți

proceda așa, vă veți mări puterea și vă veți spori flexibilitatea.

- Puteți să vă modelați propriile metaprograme în funcție de cele ale altor oameni și să descoperiți cum s-au descurcat aceștia. Aceasta fiind o modalitate bună de a dobândi detalii operaționale pentru a vă extinde propriile aptitudini.
- Faceți-vă un obicei din a vă întreba la intervale regulate de timp ce legătură există între modul în care acționați, gândiți și simțiți în prezent și modul în care veți acționa, gândi și simți în viitor.
- Identificați anumite comportamente care vă pot ajuta să vă conservați sănătatea, bunăstarea și fericirea. Cum puteți face din acestea un obicei?

Cum să aveți grijă de dumneavoastră?

Ce anume vă face să vă simțiți îngrijit? Majoritatea oamenilor cărora li se pune această întrebare vin cu un răspuns care implică pe altcineva. O persoană a spus că pentru ea asta înseamnă să îi gătească cineva. Alta a răspuns că se simte îngrijită atunci când i se face un masaj. Altcineva a răspuns că se simte îngrijit când i se aduce ceaiul la pat. Poate că aceste lucruri au legătură cu amintirile timpurii: să fii hrănit, îmbrățișat sau să fii învelit într-un prosop călduros după baie.

A vă simți îngrijit implică acele acțiuni care vă informează că sunteți important. Invariabil, presupunem că acest lucru înseamnă că suntem îngrijiți de altcineva, că suntem speciali pentru cineva. Totuși, o întrebare pe care în calitate de coach o punem deseori este: „Vă simțiți îngrijiți de

dumneavoastră?” Este uimitor cât de des răspunsul este „Nu”. Se întâmplă foarte des ca oamenii să încerce să obțină de la alții ceea ce nu își oferă ei. Cu toate acestea, când începeți să vă îngrijiți, acest lucru poate avea un efect uimitor: alții vă vor urma exemplul și vor începe să le pese de dumneavoastră. De parcă dintr-odată ați devenit credibil: acum că sunteți dispus să aveți grijă de dumneavoastră, meritați ca și ceilalți să le pese de dumneavoastră. Într-adevăr, „Pentru că celui ce are, i se va da, și va avea de prisos; dar de la cel ce n-are, se va lua și ce are!” (Matei 25:29).

Ca să fie clar, persoana care trebuie să aibă cel mai mult grijă de dumneavoastră sunteți chiar dumneavoastră. Până la urmă cine poate să vă cunoască mai bine, să petreacă mai mult timp cu dumneavoastră și să aibă de profitat atât de mult, dacă nu dumneavoastră?

Anumitor oameni le este greu să își permită să devină o prioritate. Dar din experiența noastră știm că, dacă nu aveți grijă de dumneavoastră, veți ajunge să epuizați resursele de care aveți nevoie pentru a avea grijă de altcineva. Astfel că și din perspectiva nevoilor celorlalți, nu are sens să vă puneți pe ultimul loc.

Chiar și a vă putea acorda nivelul firesc de îngrijire presupune de multe ori să vă modificați credințele și prioritățile. S-ar putea ca acest lucru să vă influențeze chiar și accepțiunea legată de cine sunteți — identitatea dumneavoastră. Dacă vă considerați a fi îngrijitor, fie din punct de vedere profesional sau nu, s-ar putea să vi se pară greu să puneți în prim-plan propriile nevoi.

Faceți o listă cu lucrurile care vă fac să vă simțiți îngrijit. Acum faceți o listă cu lucrurile pe care le-ați face, dacă v-ar păsa într-adevăr de dumneavoastră. Este minunat să aveți pe cineva care să vă poarte de grijă — dar nu este suficient. Deci, când aveți de gând să începeți să vă purtați de grijă?

Să vă îngrijiți în mod regulat, în raport direct cu propriile sentimente, valorează mult mai mult decât să vă îngrijiți indirect. De fapt, dacă nu puteți sau nu vreți să faceți acest lucru în mod direct, cu siguranță veți găsi modalități de a vă îngriji indirect. Acest lucru va determina apariția rapidă a unor rezultate pe care nu le-ați alege niciodată în mod deliberat. Multe dintre comportamentele nedorite, cum sunt fumatul sau mâncatul excesiv, pot deveni ușor obiceiuri, pentru că reprezintă încercări rapide de a vă oferi ceva. Iar lucra cu o femeie care dorea să se lase de fumat, așa că a întrebat-o de ce nu a făcut acest lucru. După ce a făcut o pauză, ea a răspuns: „Este singurul lucru pe care îl fac pentru mine.”

Să aveți grijă de dumneavoastră este, de asemenea, și o măsură antiepuizare. Altminteri, să aveți grijă de alții se poate dovedi o ocupație riscantă. Spre exemplu, multe asistente medicale și mulți angajați ai serviciilor sociale ajung supraponderali și în formă fizică proastă, deoarece în turele lungi mănâncă în grabă câte o gustare din când în când sau li se pare greu să-și planifice o activitate fizică sau sunt prea obosiți. Mulți doctori beau excesiv sau sunt atât de stresați încât au căderi nervoase sau se sinucid. Priviți mamele care așteaptă în fața școlii primare: câte dintre ele arată epuizate, neîngrijite, copleșite? Priviți oamenii de afaceri din tren sau metrou. Câți dintre ei arată odihniți, veseli, energici?

Ajunge! Există modalități simple, obișnuite pentru a vă îngriji — cu condiția să deveniți o prioritate pentru dumneavoastră și să vă acordați puțin timp pentru a descoperi exact care sunt lucrurile care vă fac să vă simțiți îngrijit.

EXERCİȚIU: **PROFILUL ÎNGRIJIRII PERSONALE**

Uitați-vă din nou la roata vieții dumneavoastră (vezi p. 179). Ce trebuie să schimbați pentru a fi mulțumit cu ceea ce vă arată în privința îngrijirii personale? Așadar, care sunt pașii pe care îi veți urma?

Am vrea să vă prezentăm, de asemenea, și o altă abordare. A vă îngriji implică mai multe niveluri: fizic, spiritual, mental, emoțional. Poate include trebuințele primare și anumite tratamente speciale. Dacă acest lucru se întâmplă în mod regulat — de preferință zilnic, este mult mai semnificativ și vă poate ajuta la o mai bună conservare.

Evaluați-vă în mod cinstit nivelul dumneavoastră de autoîngrijire prin acordarea unui punctaj de la 1 la 10 pentru următoarele:

- Bunăstarea fizică
- Bunăstarea emoțională
- Bunăstarea mentală
- Bunăstarea spirituală.

Priviți rezultatele din nou: ar putea fi mai echilibrate? Ce puteți face în viitorul apropiat pentru creșterea celor mai mici scoruri? Sunteți mulțumit? Ar trebui să fiți?

Acum faceți o listă cu lucrurile pe care chiar le faceți pentru a vă îngriji în fiecare dintre cele patru niveluri. Știți cum să aveți grijă de dumneavoastră la toate cele patru niveluri? Dacă nu, cine poate fi un model pentru dumneavoastră?

Ați descoperit anumite aspecte importante pe care le ignorați? Adeseori, doar când faceți un astfel de inventar — sau când auziți pe cineva vorbind despre ceea ce face — realizați că nu v-ați gândit niciodată la acele aspecte, astfel încât vă dați seama că ați eșuat în a vă onora viața de zi cu zi. Câți dintre directorii afacerilor de succes au învățat să ignore extenuarea, dezorientarea, epuizarea mentală și fizică, singurătatea și sindromul decalajului de fus orar în goana lor în jurul lumii? Câte mame de copii mici au învățat să nu se mai gândească la necesitățile lor intelectuale pentru că „nu este timp” sau pentru că „sunt prea obosită”. Corectând astfel de dezechilibre, nu înseamnă că trebuie să transformați îngrijirea într-o altă sarcină dificilă adăugată listei dumneavoastră de sarcini, făcându-vă astfel să vă simțiți și mai copleșiți. Înseamnă că este necesar să faceți alegeri active și chibzuite în ceea ce privește prioritățile dumneavoastră, iar buna îngrijire de sine trebuie să se numere printre acestea.

În loc să vă admonestați pentru că nu reușiți să aveți grijă de dumneavoastră cum trebuie, de ce să nu vă oferiți niște motive bune pentru a face din asta o prioritate?

- Începeți cu alegerea uneia dintre ariile în care îngrijirea este minimală sau lipsește și descoperiți ce priorități curente aveți în locul acesteia. Care sunt credințele și valorile implicate în comportamentul curent? Mulți oameni descoperă o serie de contradicții în această privință: spre exemplu, pot considera că trebuie să petreacă timp relaxându-se, dar într-un fel sau altul atunci când se pregătesc să facă acest lucru își dau seama că mai au ceva de făcut înainte. Ajunge vreodată relaxarea să fie pe primul loc?
- Cum puteți continua să onorați aceste credințe, încercând, de fapt, să vă eliberați timpul și atenția pentru a vă îngriji mai mult? Fără îngrijirea de sine, cele mai multe dintre lucrurile pe care le faceți vor avea de suferit până la urmă. Autoconservarea este, de fapt, baza care vă oferă energia și bunăstarea necesare pentru a avea grijă de lucrurile pe care le considerați importante. Din experiența noastră de coach, știm că, odată ce descoperiți acele credințe și valori care susțin comportamentul dumneavoastră actual, este mult mai ușor să treceți de la intențiile dumneavoastră laudabile la acțiune.

Sfaturi pentru a avea grijă de dumneavoastră

- Căutați o diversitate de modalități prin care puteți avea grijă de dumneavoastră. Asigurați-vă că printre acestea se numără și cele imediate, simple, care nu implică costuri, care poate vi se par triviale. Spre exemplu, puteți să

- vă acordați câteva minute pentru a vă uita pe o revistă sau să sunați un prieten sau să vă plimbați prin parc.
- Transformați îngrijirea personală într-un obicei. Adăugați niște modele de îngrijire obiceiurilor pe care le aveți deja — cum ar fi spălatul dinților sau plimbatul câinelui — potrivindu-le fie înainte, fie după obiceiurile deja formate. Folosind această secvență, veți putea ajuta la formarea noului model.
 - Deveniți interesați de modalitățile prin care alți oameni au grijă de ei și modelați-vă după ei. Întrebați doi prieteni cum procedează. Vi s-ar potrivi și dumneavoastră același lucru?
 - Experimentați. Încercați azi sau mâine ceva nou. Puteți găsi o zi în această lună în care puteți avea întreaga dimineață sau întreaga seară sau întreaga zi doar pentru dumneavoastră? Ce veți face în acea zi?
 - Îngrijiți-vă în fiecare zi în cel puțin două modalități. Încercați alte două modalități și mâine.
 - Țineți o evidență a micilor plăceri pe care vi le faceți timp de o săptămână sau două — apoi aruncați o privire și vedeți cam cât de des ați făcut ceva pentru dumneavoastră și ce anume vi s-a potrivit cel mai bine. Faceți acest lucru periodic.

Cum să demontați stresul

Până acum, am vorbit despre ceea ce trebuie să se întâmple pentru a spori îngrijirea pe care v-o acordați. Cealaltă față a monedei o reprezintă investigarea a ceea ce vă produce un stres. Cei care se pricep să se îngrijească își dau seama când sunt stresați, deoarece sunt atenți la feedbackul primit din partea organismului lor. NLP arată că experiențele noastre ne afectează în mod sistematic

Deoarece diferitele sisteme fizice ale corpului sunt interconectate unele cu celelalte și cu creierul, ceea ce se întâmplă într-o anumită arie sau alta are efecte substanțiale asupra întregului sistem. Frumusețea cunoașterii acestui lucru este că, odată ce ați învățat să monitorizați experiențele prin care treceți, puteți folosi fiecare schimbare ca un potențial feedback. Dacă tensiunea de la nivelul gâtului se înrăutățește, dacă dintr-odată vă relaxați umerii, sau respirați adânc sau suspinați, veți avea un feedback referitor la modul în care ceea ce se întâmplă vă afectează. În cazul în care primiți feedbackul, puteți să vă inspirați din el pentru a opera anumite schimbări care vă vor face viața mai bună.

Din experiența noastră, știm că răspunsurile obișnuite la stres sau simptomele stresului sunt extrem de importante și nu trebuie ignorate. Să luăm un exemplu.

Tony avea ceea ce el numea un „stomac sensibil”. Când era la școală, înaintea testelor sau a meciurilor de fotbal importante se simțea rău sau chiar era bolnav. Din această cauză, în timpul examenelor finale dinaintea absolvirii a slăbit șase kilograme. Când a început să lucreze într-o agenție de publicitate, îi plăcea foarte mult să facă schițe și să inventeze sloganuri, dar era așa de agitat când se punea problema să vorbească în public, încât îi era groază să își prezinte ideile chiar și în întâlnirile cu echipe mici. Când avea întâlniri cu clienții, respira cu greutate, simțea că leșină și abia reușea să se exprime coerent. A mers să consulte medicul pentru a i se prescrie calmante. Doctorul i-a prescris un medicament pentru a-l calma pe moment, dar i-a spus: „Trebuie să îți controlezi stresul, nu să îl reprimi”, și i-a dat numele unui coach care avusese multe succese în managementul stresului.

Tony se obișnuise cu simptomele stresului. Începuse chiar să vorbească despre stomacul său de parcă acesta

avea propria sa viață. „Astăzi stomacul meu nu e cuminte”, spunea el. Sau: „Stomacul meu nu prea se descurcă bine cu întâlnirile”. Vorbind despre un simptom ca acesta sau despre o anumită zonă a corpului de parcă este un lucru independent, problema se poate agrava. Privind acest „lucru” ca fiind oarecum independent, așa cum fac mulți dintre cei cu simptome persistente, vă veți simți și mai neajutorat și lipsit de control.

Odată ce coach-ul lui Tony l-a învățat pe acesta să accepte că stomacul este o parte din el, care se comportă ca un barometru al stresului, Tony a început să utilizeze reacțiile stomacului ca pe un feedback. De fapt, a descoperit că acest lucru este foarte folositor, și a învățat să facă diferența între diferitele tipuri și intensități ale reacțiilor pe care le avea la nivelul stomacului. Parcă stomacul său se transformase într-un profesor pentru el. Și anumite lucruri — precum vorbitul în public — trebuiau evident rezolvate. Coach-ul său l-a ajutat să analizeze diferitele situații și mecanisme declanșatoare, pe care le asocia cu durerile de stomac, și să descopere modalități de gestionare sau chiar de evitare a stresului. Lucrurile au început să se amelioreze destul de repede, iar Tony a început să-și recapete încrederea în sine — și a putut spune că este din nou stăpân pe situație.

Sfaturi pentru a demonta stresul

Acestea sunt sfaturile pe care Tony le-a primit de la coach-ul său:

- Acordați atenție simptomelor și răspunsurilor dumneavoastră la stres.
- Întrebați-vă ce vă transmit (folosiți-le ca pe un feedback). Încercați să spuneți „Simptomul meu îmi transmite că...”

- **Revendicați-vă simptomele ca făcând parte din dumneavoastră.** În loc să spuneți „Stomacul/capul meu simte...”, spuneți „Simt... în stomac etc.”. Simptomul dumneavoastră este barometrul a ceea ce vi se întâmplă. Este posibil ca simptomele pe termen lung să vă informeze în legătură cu ce s-a întâmplat în trecut, iar în prezent, de cele mai multe ori, ele sunt declanșate de o caracteristică a situației inițiale, care apare din nou în prezent. Prin analizarea simptomelor dumneavoastră și din feedbackul primit, este posibil să aflați informații atât despre trecut, cât și despre prezent.
- **Conștientizați variațiile simptomelor stresului și ale gradului de intensitate a acestora.**
- **Nu uitați, dacă trageți anumite învățăminte din simptomele dumneavoastră și învățați să gestionați ceea ce le declanșează, înseamnă că atât severitatea, cât și frecvența lor vor scădea.** Chiar merită să fiți atenți și să investigați!
- **Adeseori simptomele vorbesc despre sentimente și dorințe ascunse.** Nu le mai ignorați. De îndată ce aveți informația legată de ce anume le cauzează, asumați-vă responsabilitatea și spuneți-le celorlalți ce anume doriți.

Puteți să vă construiți profilul stresului completând următoarele propoziții:

- **Mi se pare stresant atunci când...** (trenul întârzie, trebuie să fac o prezentare).
- **Mă stresază oamenii care...** (sunt agresivi, incapabili etc.).
- **Partea corpului meu care este cea mai sensibilă la stres este...** (pielea, stomacul, capul etc.).
- **Se poate să îmi transmită că...** (sunt îngrijorat sau tensionat, sunt nemulțumit etc.).

- Atunci când sunt stresat mi-ar fi de folos dacă... (aș inspira adânc, aș discuta problema cu un prieten).

Cum să fiți mai sănătos

Până acum am abordat problema sănătății cu lux de amănunte. Acum haideți să vedem ce putem face pentru a o îmbunătăți. Primul pas pentru a vă conserva sănătatea este să știți ce anume conservați. Când vă gândiți la sănătate, credeți că aceasta are legătură cu condiția fizică bună? Ce vă spune că are sau nu legătură cu aceasta?

Vă așteptați să vă recâștigați condiția fizică și energia de la 18 ani, sau să dobândiți o condiție fizică rezonabilă pentru 70 de ani? Vă va fi de folos să vă puneți următoarele trei întrebări:

- Care este norma mea de sănătate?
- Care este norma pentru vârsta, sexul și tipul meu de corp?
- Această normă mă satisface sau vreau să fiu și mai sănătos și cu o condiție fizică și mai bună?

Care este norma dumneavoastră de sănătate?

Vă amintiți probabil de perioada în care vă trezeți dimineața și nu erați tocmai în formă. Probabil ca v-ați întrebat dacă ceea ce simțiți nu este cumva oboseală, stres sau începutul unei răceli sau al unei gripe. Dar din primele câteva secunde, când ați făcut câțiva pași, ați știut că ceva s-a schimbat. Cum ați făcut asta? Unul dintre principiile programării umane se pare că este predispoziția de a sesiza schimbarea — desigur, acest lucru presupune existența în memorie a unor noțiuni de bază cu care să puteți

face comparații. (Metaprogramul asemănări-deosebiri prezintă preferințele noastre individuale de sortare de-a lungul acestei axe comune. Mai multe informații despre acest lucru la p. 82). Cu cât deveniți mai bun în ceea ce privește sesizarea diferențelor, cu atât veți fi mai rapid în identificarea semnelor că sănătatea dumneavoastră nu este tocmai la apogeu. Dar în același timp, dezvoltându-vă perspicacitatea în acest mod, veți avea posibilitatea și să observați ce anume vă îmbunătățește sănătatea. Ce spuneți de acele zile în care v-ați simțit excepțional? A observa înseamnă să vă oferiți șansa de a lua în considerare de ce un anumit lucru pe care îl faceți — sau pe care nu îl faceți, vă semnalează cum să vă bucurați de o sănătate mai bună pentru mai mult timp.

Simptomele ca mijloc de informare

Regula de aur în acest caz este: fiți atent la simptomele dumneavoastră. Înainte de a încerca să interveniți, aflați ce reprezintă pentru dumneavoastră. Fie că este vorba de o durere de cap sau un sentiment evident de bunăstare, fiți atent și deveniți curios. De multe ori, oamenii merg la doctori, terapeuți și coach pentru a-i ruga să îi ajute să scape de simptomele nedorite. Din experiența noastră, știm că principala valoare a simptomelor este informația — fie că e vorba de cele bine-venite sau de cele nedorite.

- Ce anume îmbunătățește simptomele?
- Ce anume agravează simptomele?
- Când apare simptomul (zilnic, lunar, în ce anotimp și în ce circumstanțe)?
- În prezența cui apare acest simptom?

Construiți-vă propriul profil al sănătății. S-ar putea să vă fie de folos să completați următoarele propoziții:

- Sunt deplin sănătos atunci când...
- Perioada din viața mea în care m-am simțit cel mai bine a fost...
- Nu m-am mai simțit așa de...
- De regulă mă simt bine când...
- Mă pot aștepta să nu fiu în formă când...
- Știu când sunt deplin sănătos pentru că simt...
- Știu când sunt deplin sănătos pentru că pot să....
- Știu când sunt deplin sănătos deoarece cred...

S-ar putea să fiți surprins de cantitatea de informație adunată completând aceste propoziții. Aceste răspunsuri probabil că v-au informat despre ce ar trebui să faceți, sau să încetați să mai faceți, sau ce trebuie să modificați, pentru a vă conserva sănătatea mai eficient. Din experiența noastră de coach NLP, știm că majoritatea oamenilor au informația necesară despre ei și despre viețile lor, cu condiția să își acorde timp pentru a-și pune întrebări și pentru a asculta răspunsurile.

Care este norma pentru vârsta, sexul și tipul dumneavoastră de corp?

Familiarizându-vă cu normele generale, cum este și aceasta, puteți primi informații utile în legătură cu ce anume aveți de-a face. Însă acest lucru poate fi cu două tăișuri, dacă lăsați normele să vă impună limite. Prin modelarea calităților, NLP arată că sănătatea și condiția fizică bună, la fel ca și alte aspecte ale vieții, nu presupun numai valorile medii.

Nu uitați că norma este o medie. Asta oferă o perspectivă bună asupra lucrurilor! Există destui bărbați și femei de 70, 80 sau 90 de ani care sunt activi și independenți, cu o gândire productivă și creativi într-o varietate de aspecte ale vieții lor, după cum există tot mai mulți adolescenți care sunt supraponderali și cu o condiție fizică proastă.

Astfel că întrebarea-cheie în acest caz este: „Ce vă doriți?” Cunoașterea normelor — atât cele personale, cât și cele ale vârstei, sexului și tipului dumneavoastră de corp — este o modalitate prin care puteți descompune în factori informația, de care trebuie să țineți cont, atunci când plănuiți să obțineți starea de sănătate și condiția fizică dorite. Spre exemplu, doriți să fiți mobil și activ atunci când veți fi bătrân? Ce trebuie să faceți pentru a vă asigura condiția fizică actuală sau pentru a începe să o construiți înainte să fie dificil să faceți acest lucru? Ce trebuie să faceți pentru a conserva sau spori sănătatea mentală?

Este de ajuns această normă pentru a vă mulțumi?

NLP ne spune multe despre cum reușesc oamenii să aibă realizări, dar și despre ce anume implică eșecul. Autolimitarea are loc în minte; și una din modalitățile principale prin care oamenii ajung la ea este să facă presupuneri despre ce nu este posibil. Spre exemplu, mulți oameni presupun că a îmbătrâni înseamnă să fii mai puțin activ și vigilent. Această presupunere poate însemna că ulterior își vor adapta comportamentul în funcție de așteptările lor — și făcând acest lucru își vor confirma presupunerea: o ade-vărată profeție autoimplinită.

Un exemplu foarte bun despre cum funcționează auto-limitarea este proba de parcurgere a unei mile în patru minute. Timp de mulți ani, oamenii au crezut că nu este cu putință ca ființa umană să alerge o milă în mai puțin de patru minute. Și pentru a demonstra acest lucru, nimeni nu a făcut-o... Sau a făcut-o? Poate că tot ce vrea să demonstreze acest lucru este că, dacă credeți cu suficientă fermitate că ceva nu este posibil, vă veți limita așa de eficient încât într-adevăr pentru dumneavoastră nu va exista nicio posibilitate. După câte se pare, Roger Bannister și-a pus niște întrebări interesante. Oare știa diferența între a alerga o distanță într-o anumită perioadă de timp și a alerga aceeași distanță cu a o suta parte dintr-o secundă mai repede? Nu, nu știa. Și dacă ar fi putut să alerge o milă în patru minute, ar fi știut care este diferența când ar fi alergat mai puțin cu a o suta parte dintr-o secundă din patru minute? Din nou răspunsul este nu. Odată ce a demontat presupunerea care îi limita pe el și pe ceilalți de atât timp, a fost primul care a doborât recordul de patru minute pe milă.

Alt exemplu este cel al lui John Walker, alergător pe distanță medie din Noua Zeelandă. Până în anii '80 alergase de peste 40 de ori în proba de o milă în mai puțin de patru minute și încă mai alerga și la peste 30 de ani. Ceea ce cândva fusese imposibil devenise aproape o rutină pentru Walker. El demonstrase că „sub 4” poate deveni o normă, nu o raritate, și încă mai obținea aceleași standarde înalte și la o vârstă la care majoritatea oamenilor, inclusiv atleții, erau considerați înainte „prea bătrâni”. NLP a demonstrat că dacă vă întrebați „De ce nu?”, în loc să presupuneți că nu puteți sau că ceva este imposibil, deschideți calea spre noi posibilități, încurajați noi descoperiri

și vă împingeți limitele mai mult decât ați fi crezut înainte că este posibil.

Inventarul nevoilor legate de sănătate

Vă invităm să vă gândiți la un obiectiv al dumneavoastră în ceea ce privește sănătatea. Poate fi chiar să vă faceți bine sau să vă simțiți bine mai des. Sau poate să fiți în formă într-o anumită privință. Dumneavoastră alegeți. Am dat ca exemplu să fiți în formă, dar puteți înlocui acest lucru cu altceva.

- Ce credeți că este posibil să realizați în ceea ce privește sănătatea și condiția fizică? (Să puteți merge pe o distanță lungă? Să puteți învăța o activitate fizică nouă? Să puteți începe să practicați yoga?)
- Ce lucru, care acum este dincolo de ceea ce credeți dumneavoastră că este posibil, ați dori să realizați? Încercați să vă gândiți la un obiectiv actual și să-l extindeți ceva mai departe. (Să puteți alerga sau merge jumătate de oră în fiecare zi?)
- Ce știți că nu este posibil? Ce dovadă și ce credințe sunt implicate? (Poate că vă gândiți: „Sunt prea bătrân”, „Sunt prea gras”, „Nu am timp”, „La vârsta mea, o să par penibil”)
- Care ar putea fi primul pas pe care îl puteți face în direcția atingerii acestui obiectiv? Ce anume vă va spune că faceți progrese? (Va trebui să vă aduceți din când în când aminte că vârsta în sine nu reprezintă un impediment.)
- Care va fi următorul pas? (Să găsiți niște încălțări confortabile, un tricou larg sau niște pantaloni. Astăzi mergeți în jurul blocului și din nou și mâine. Alergați câțiva

pași când nu este nimeni prin preajmă și apoi indiferent dacă este sau nu.)

- Care ar fi perioada de timp realistă pentru a analiza cât de departe puteți merge pentru a atinge acest obiectiv? (Pentru această săptămână, ar putea fi suficient să mergeți în jurul blocului în fiecare zi. Și poate acest lucru ar fi suficient și pentru următoarea săptămână. Lăsați propriul simț al confortului și al firescului să vă spună când puteți face puțin mai mult.)
- De ce ajutor și sprijin ați avea nevoie? (Ați vrea ca ceilalți să știe și să vă încurajeze? Dacă da, cum ar putea să facă acest lucru?)

Întărirea sistemului dumneavoastră imunitar

Dacă până în acest moment ați făcut exercițiul, puteți:

- Să aveți o accepțiune a ceea ce înseamnă pentru dumneavoastră sănătatea.
- Să știți când o experimentați.
- Să construiți modele de comportament și de îngrijire personală, care vă vor ajuta să realizați și să mențineți sănătatea și condiția fizică optime.

Chiar și așa, uneori veți mai experimenta oboseala sau efortul emoțional. Una dintre cele mai importante componente ale sănătății dumneavoastră este rezistența. Pentru aceasta sistemul imunitar are un rol crucial. *Orice* veți face pentru a-i spori funcționarea vă va produce avantaje incomensurabile. Rutina zilnică face diferența în acest caz. Respectarea ritmului natural al organismului este una dintre modalitățile prin care puteți ajuta la conservarea

funcționării eficiente a sistemului dumneavoastră imunitar. Alte modalități sunt mâncatul sănătos, sportul și somnul. De asemenea, este important să vă asigurați că dieta dumneavoastră oferă organismului necesarul de vitamine și minerale. Nu e mare filozofie, dar aceste lucruri pot oferi sistemului dumneavoastră un sprijin enorm, așa că haideți să vedem ce puteți face.

Odihna

Organismele noastre sunt programate să funcționeze în cicluri, prin alternarea regulată a odihnei și activității. Cu toții putem identifica ciclul zilnic de 24 de ore, dar foarte mulți oameni pot observa altă variație importantă, ca un fel de moleșeală, după prânz. Studiile din anii '70, cu privire la somnolență și pierderea capacității de atenție la controlorii traficului aerian, au descoperit un alt ciclu, mai mic și mai greu de semnalat care apare la fiecare o oră și jumătate și care se numește ritmul „ultradian”. De fapt, schemele noastre de acasă și de la locul de muncă reflectă acest lucru prin pauzele de ceai, cafea sau de prânz. Se poate ca în aceste momente să ne surprindem uitându-ne pe fereastră, cu privirile împăienjenite, sau căscând și întinzându-ne.

Puiul de somn pentru refacere este o modalitate prin care unii funcționari au învățat să respecte și să profite de scăderea ritmului ultradian. Churchill trăgea câte un pui de somn în fiecare zi, pentru ca apoi să lucreze cu multă forță și energie. Animalele noastre de companie și copiii mici fac acest lucru în mod instinctiv. Așa că s-ar putea să vă puneți problema cum să găsiți modalități prin care să respectați aceste încetiniri de ritm din viața dumneavoastră.

Începeți prin a observa când atenția dumneavoastră se abate din drum pentru câteva momente, când privirea obosește sau când priviți în gol. Poate ar trebui să profitați de acel moment pentru a face ceva care presupune mișcare: să vă întindeți, să vă deplasați în altă parte a departamentului în care lucrați pentru a îndeplini o sarcină de rutină care poate fi făcută în orice moment. Dacă nu puteți să vă ridicați de la biroul dumneavoastră, mișcați-vă umerii, stați într-o poziție mai dreaptă și inspirați adânc și lent. Fiți inventivi în legătură cu ceea ce puteți face. Dacă sunteți acasă, puteți respecta acest ritm natural făcând o pauză de cinci sau zece minute. Dacă învățați, faceți o pauză scurtă și în continuare veți lucra mai odihnit. Puteți de asemenea să sesizați semnalele primite de la ceilalți oameni atunci când experimentează o astfel de scădere a ritmului.

Mâncarea și băutura

Există un celebru vers victorian care spune: „Orice ar mânca doamna T, devine doamna T.”¹ Ceea ce mâncăm ne influențează și putem învăța să observăm cum se întâmplă acest lucru. Desigur, alergiile la mâncare reprezintă un feedback grosier. Dar, putem învăța să observăm și semnele mai mici și mai subtile despre modul în care ne afectează alimentele. Durerile de cap, incheieturile amorțite, stările de energie și letargie, toate vă pot spune cum vă afectează ceea ce mâncați și beți. Spre exemplu, Ian știe că, dacă mănâncă prea multe sendvișuri, scalpul său devine neplăcut de uscat și încordat. De îndată ce restabilește echilibrul, mâncând o salată plină de verdețuri, această

¹ Walter de la Mare (1873-1956), poet și romancier englez, autorul poeziei *Miss T.*

senzație dispare și se simte mai ușor, mai relaxat și mai sprinten. Aceste semnale personale îi transmit lui Ian ce anume are nevoie. A ajuns să înțeleagă aceste lucruri prin atenția pe care o acordă senzațiilor din organismul său și prin experimentare. Aflați mai multe despre dumneavoastră fiind mai atent și experimentând.

Nu uitați că și simptomele vă pot spune ce anume lipsește. Să luăm un exemplu evident, setea. Setea nu vă transmite că este timpul să beți apă. Setea este, de fapt, un feedback întârziat și vă transmite că sunteți deja deshidratat. Dacă începeți să vă acordați mai multă atenție, veți putea să identificați semnalele mai devreme și astfel nu veți mai ajunge în situația de a fi deshidratat, ci vă veți gândi, de fapt, să consumați niște lichid! Vă puteți perfecționa această abilitate și mai mult. Dacă simțiți că vă este sete, stați puțin înainte de a vă întinde în mod automat după încă o cană de cafea sau ceai pentru a vă întreba corpul ce fel de băutură dorește sau are nevoie. Veți fi surprins cât de des doriți de fapt altceva — spre exemplu apă, supă sau suc de fructe — și, de fapt, cunoașteți răspunsul.

Sportul

Foarte des, când oamenii se gândesc la sport, își imaginează că trebuie să meargă la sală sau că trebuie să facă zilnic antrenamente dificile. Cu toate acestea, pentru că dorim să obțineți o reală schimbare, vă sugerăm, ca de fiecare dată, să vă mulțumiți ca lucrurile corecte să fie ușoare și plăcute. Acest lucru se aplică în mod special exercițiilor fizice. Să presupunem că ar trebui să lucrați intensiv cu antrenorul de 4 ori pe săptămână, 52 de săptămâni din an. N-ar fi uimitor? Dar, de fapt, exercițiile dumneavoastră nu ar ține decât

patru ore pe săptămână, în condițiile în care o săptămână are 168 de ore. Ceea ce faceți cu restul de 164 de ore este ceea ce contează. Gândiți-vă ce tip de activități ați putea să faceți în 164 de ore, care să vă permită să creșteți aproape fără efort cantitatea totală de exerciții fizice. În ceea ce privește reducerea numărului de kilograme, aveți noroc dacă ardeți în jur de 400 de calorii într-o oră de antrenament. Așa că, după patru ore de antrenament într-o săptămână, veți arde maxim 1 600 de calorii.

Din experiența noastră de coach, am descoperit că modul în care vă trăiți viața în ansamblu face diferența. Așa că nu presupuneți că trebuie să mergeți la sală pentru a face într-adevăr exerciții fizice sau, mai rău, că mersul la sală răspunde în totalitate de exercițiile fizice. (Antrenorul personal al lui Ian are mult prea multe povestiri despre oamenii care se antrenează, apoi beau câteva halbe de bere într-un bar, înainte de a mânca o pizza gustoasă!) Ceea ce faceți în restul timpului, când nu vă antrenați, contează. Asta înseamnă că, în momentul de față, aveți mult mai multe opțiuni.

Întrebați-vă ce mici schimbări care presupun mai multă mișcare puteți face imediat. Puteți să:

- Mergeți pe jos până la locul de muncă, sau jumătate din distanță, în loc să mergeți cu mașina din ușă în ușă.
- Să coborâți din transportul în comun cu o stație înainte de destinație și să mergeți pe jos.
- Să urcați și să coborâți scările în loc să mergeți cu liftul.
- Să mergeți până în camera sau biroul colegului, în loc să îi dați telefon sau să îi trimiteți un e-mail.
- Să faceți o plimbare la prânz.

- Să vă plimbați cu câinele mai des.
- Să vă luați un câine.
- Să vă oferiți să plimbați câinele altcuiva.

Toate aceste exemple implică mersul pe jos, pentru că este cel mai ușor lucru pe care îl puteți face și cel mai ușor de subestimat. Același lucru este valabil și pentru urcatul scărilor. Un om de afaceri pe care îl cunoaștem și-a schimbat locul de muncă și imediat a început să se îngrașe. Era complet uimit, mai ales că nu își schimbase dieta și nici nu făcea ceva diferit. Când a stat și s-a gândit mai bine, și-a dat seama că la locul de muncă anterior departamentul său fusese împărțit la etajele 1 și 2 și urca scările de mai multe ori pe zi. El nici nu realiza cât exercițiu fizic făcea la locul de muncă anterior. Odată ce a realizat acest lucru, s-a hotărât să coboare din metrou cu două stații înainte, nu atât pentru mersul pe jos, cât pentru faptul că stația respectivă avea multe scări. În scurt timp greutatea sa a scăzut la valoarea anterioară și a constatat că se simte mai ager și mai vioi.

Ideal ar fi să faceți două tipuri diferite de exerciții fizice. Unul ar fi cel cardiovascular, care crește ritmul cardiac, dezvoltă rezistența și arde grăsimile. Celălalt tip de exercițiu este antrenamentul pentru rezistență, care declanșează creșterea producției de material osos a corpului dumneavoastră. Acest lucru face ca oasele dumneavoastră să fie mai puternice și simultan dezvoltă mușchi pentru protejarea acestora și pentru o mai bună definire. Există desigur multe alte modalități prin care puteți să faceți exerciții fizice.

Important este să fiți realist în ceea ce privește ce anume puteți face și să faceți o plăcere din a face acel lucru. În calitate de coach, tindem să vă recomandăm să vă stabiliți

un obiectiv inferior idealului dumneavoastră. Mai bine respectați un plan de exerciții trei zile pe săptămână decât să nu reușiți să respectați un plan de șapte antrenamente pe săptămână, aceasta pentru că sentimentul eșecului este foarte probabil să vă facă să vă simțiți inadecvat și vă poate descuraja complet. Planurile care sunt rigide de obicei nu funcționează, iar principiul „puțin și des” care reprezintă esența conservării intră în această categorie.

Somnul

Când eram copii, somnul era ceva firesc, care pur și simplu se întâmplă: încă nu învățaseram să anulăm semnalele organismului cu gânduri legate de ceea ce trebuie să realizăm, sentimente de responsabilitate sau cerințe sociale. În prezent, în Occident există o epidemie de privare de somn printre adulți. Dacă doriți să vă faceți o idee în ceea ce privește consecințele, acestea se amplifică la nivelul comportamentului adolescenților, care aproape că sunt privați de somn peste tot în lume. Cei mai mulți adulți au nevoie de cel puțin opt ore de somn pe noapte, dar mulți dorm în jur de șase ore, dobândind un deficit de somn cumulativ. Totuși, adolescenții au nevoie în realitate de mai multe ore de somn, ca urmare a tuturor schimbărilor fiziologice și psihologice prin care trec. În prezent, se consideră că în jur de zece ore de somn sunt ideale pentru ei. Având în vedere că, la fel ca și părinții lor, cei mai mulți adolescenți abia dacă dorm șase ore, deficitul lor de somn poate ajunge la patru ore pe noapte.

Privarea de somn este cunoscută pentru producerea dispoziției oscilante, a reacțiilor întârziate, a anestezierii vigilenței și a scăderii gândirii critice și creative, a memoriei și

a concentrării. De parcă acest lucru nu e de-ajuns, funcționarea anticorpilor este din ce în ce mai diminuată cu cât sunteți mai privat de somn. De aceea, riscul de a vă îmbolnăvi pentru că sunteți mai vulnerabil crește substanțial. A fi privat de somn poate avea o serie de efecte secundare interesante. Desigur, unii oameni doar se simt letargici și amețiți pe tot parcursul zilei. Totuși, alții ascund privarea de somn căutând stimulentele care să îi învioreze. Puneți acești oameni într-o cameră încălzită sau într-o ședință plictisitoare și vor adormi rapid, semn clar că organismul are nevoie de odihnă. Acest lucru este valabil și dacă adorm în fața televizorului, dar de regulă nu realizează acest lucru pentru că dau vina pe stimuli, în loc să dea vina pe propria reacție.

Altă consecință importantă a privării de somn este aceea că nu veți avea niciodată experiența de a vă simți într-adevăr viu! Vă sugerăm să vă acordați un timp pentru a vă gândi la următoarele aspecte:

- Câte ore de somn vă fac să vă simțiți într-adevăr odihnit?
- Cât de des dobândiți acele ore de somn?
- Ce vă împiedică să dormiți atât cât aveți nevoie?
- Calitatea somnului este cea de care aveți nevoie?

A ști de cât somn aveți nevoie este un început bun. A ști care este limita dumneavoastră personală este un altul. Spre exemplu, puteți să vă simțiți foarte odihnit după opt ore de somn, dar știți că vă descurcați bine și cu șapte ore de somn timp de câteva zile la rând, înainte să trebuiască să recuperați. Fiți atent la cât de odihnit vă simțiți când vă treziți dimineața. Acesta este un indiciu bun în ceea ce privește starea dumneavoastră de somn. Folosiți-l ca feedback pentru

a influența ceea ce veți face la sfârșitul zilei. Dacă nu vă simțiți bine când vă treziți, va trebui să vă luați angajamentul să rezolvați acest lucru în seara ce urmează, pentru ca lucrurile să stea diferit. Ulterior veți avea din nou lucrurile sub control. Dacă atunci când vă treziți vă simțiți minunat, gândiți-vă la ceea ce faceți în acest sens, lucru care se dovedește a fi de succes.

Ce vă ajuta să adormiți? Cercetările indică faptul că dormim cel mai bine dacă, înainte să ne întindem în pat, ne petrecem timpul consumându-ne energia. Cei care adorm ușor au inevitabil o rutină. Rutina în sine variază enorm de la o persoană la alta. În timp ce unii preferă să facă o baie caldă înainte de a merge la culcare, alții știu că acest lucru i-ar putea face să se simtă prea încălziți și agitați. Așadar, care este cea mai potrivită rutină pentru dumneavoastră? De ce să nu vă elaborați în mod intenționat una specială pentru dumneavoastră? Petreceți ultima jumătate de oră din zi consumându-vă energia în acest mod.

Fiindcă ființele umane sunt ființe dependente de obiceiuri, dacă vă construiți obiceiuri pentru pregătirea de culcare, vă veți construi și așteptarea de a adormi. În consecință, elaborați o serie de ancore (vezi p. 42) pentru a vă pregăti de somn.

Monitorizați ce anume vă înviorază și ce anume vă epuizează

Cercetătorii în psiho-neuro-imunologie sau PNI — care se axează pe relația dintre minte și trup — au descoperit că vă puteți întări rezistența și sistemul imunitar prin modalități care merg mai departe de aspectele fizice și care

totuși oferă cu siguranță și beneficii fizice. Vă mai aduceți aminte vechea zicală: „Râsul este cel mai bun medicament”? Suntem conștienți de faptul că degeaba luăm multivitamine, fiindcă acestea nu ne ajută, dacă nu schimbăm sentimentul de nefericire. Unul dintre colegii noștri i-a rugat pe clienții săi să facă o listă cu toate lucrurile din viața lor din care își iau energia și apoi să facă o listă cu lucrurile care îi lasă fără energie. Elementele au fost aranjate în așa fel încât să pună în contrast lucrurile care epuizează energia, precum: „o slujbă plină de responsabilități”, „soacra”, „lipsa timpului”, „îmi fac prea multe griji”, cu lucrurile care sporesc energia, cum ar fi: „meditație”, „marea”, „antrenamentul”, „prietenii” și „pisica mea”.

- Faceți o listă cu lucrurile care vă dau energie și cu cele care vă epuizează. Exemple de elemente care vă epuizează pot fi: activitățile casnice, să scrieți scrisori de mulțumiri, să completați formulare, să fiți politicoși. Exemple de lucruri care vă dau energie pot fi: să sunați un prieten bun, să fiți îmbrățișat, dansul.
- Gândiți-vă la fiecare dintre elementele care vă epuizează. Prezența lor este absolut necesară în viața dumneavoastră? Există vreo cale prin care puteți reduce consecințele acestora? Care este primul lucru pe care îl puteți face pentru a opri această croziune în energia vieții dumneavoastră?
- Gândiți-vă la elementele care vă transmit energie. Sunt suficient de numeroase? Le acordați suficient timp? Vă bucurați de ele suficient de mult? Care este primul lucru pe care îl puteți face pentru a îmbogăți sau a îmbunătăți sprijinul pe care îl primiți de la aceste lucruri sau de la lucrurile similare?

Revizia întregului sistem

Puteți utiliza nivelurile logice (vezi p. 72) pentru a vă ajuta să verificați în detaliu „costurile și beneficiile” sănătății dumneavoastră.

- Ce anume vă sprijină la nivel **spiritual** și la nivelul **identității**? Ce anume vă erodează?
- Ce anume din viața dumneavoastră este compatibil cu **credințele și valorile** dumneavoastră? Ce anume le subminează sau se află în conflict cu ele? Ce anume trebuie să faceți pentru a obține mai mult din primele și mai puțin din ultimele? Descoperiți noi modalități pentru a fi mai puțin implicat în acele activități și medii conflictuale.
- Cât de mult vă permite stilul de viață actual să vă utilizați **abilitățile**? Aveți suficient spațiu pentru a le extinde și dezvolta? Aveți suficienți stimuli și putere pentru a avea oportunitatea de a învăța, de a vă dezvolta, cât și pentru pasiuni?
- Activitățile și **comportamentele** dumneavoastră reflectă suficient ceea ce sunteți, ceea ce credeți și capacitățile dumneavoastră? Dacă nu, ce puteți face, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung, pentru a vă face viața de fiecare zi mai compatibilă cu ceea ce sunteți?
- **Mediul** dumneavoastră de acasă și de la muncă este de natură să vă susțină sau să vă distragă în ceea ce privește importanța pe care o au pentru dumneavoastră celelalte niveluri? Ce ați putea face pentru a modifica și îmbunătăți acest aspect?

Acestea sunt câteva întrebări importante; dar NLP ne demonstrează că și elementele mai puțin însemnate și

schimbările minore pot avea implicații majore la nivelul sistemului. Fiți la fel de refractar în a vă angaja într-un mediu toxic din punct de vedere emoțional, cum ați fi în a vă angaja într-un mediu toxic din punct de vedere fizic. Ambele au efecte dăunătoare asupra sănătății dumneavoastră. Nu treceți cu vederea relațiile toxice: încercați să le modificați sau să ieșiți din ele. Sănătatea dumneavoastră este în joc.

Gândiți-vă la oamenii din viața dumneavoastră: rude, prieteni, colegi. Cât de mult vă susțin? Și ce fel de suport vă oferă? Suport practic? Dragoste și afecțiune? Zâmbete? Petreceți timp alături de cei care vă îmbogățesc viața, nu de cei care aduc conflicte sau care vă seacă de energie, fără a vă oferi alta în schimb. Să susțineți și să vă ajutați prietenii nu reprezintă doar o răsplată în sine, ci este și un mijloc de a vă susține propria bunăstare.

Țineți cont de faptul că nu puteți să vă așteptați ca ceilalți să vă citească gândurile. În coaching, accentul cade pe două aspecte: conștientizare și responsabilitate. Conștientizați modul în care situațiile și oamenii vă afectează; începeți să spuneți mai des celorlalți cum vă simțiți; cereți ce vă doriți și încurajați-i și pe ei să facă același lucru. NLP accentuează importanța feedbackului, atât intern de la un sistem la altul, de la atenția inconștientă la percepția conștientă, cât și extern și de la o persoană la alta. Feedbackul joacă un rol important în conservarea sănătății noastre.

Mesajul general pe care NLP îl transmite în legătură cu sănătatea este: respectați-vă experiența și aveți grijă de propriile nevoi. Același îndemn îl transmite și coaching-ul.

Informația de care aveți nevoie este la îndemâna dumneavoastră, trebuie doar să vă asigurați că îi acordați atenție.

Modalități folositoare prin care vă puteți conserva sănătatea

- Gândiți organizat.
- Respectați-vă și nu vă epuizați organismul.
- Luați în considerare sfaturile bune și puneți-le în aplicare.
- Stabiliți care sunt modelele care vi se potrivesc și care vă conservă sănătatea și bunăstarea fiecărui nivel.
- Introduceți în viața dumneavoastră recompensele, plăcerea și distracția.
- Luați atitudine în ceea ce privește aspectele care erodează sau interferează cu sănătatea și bunăstarea dumneavoastră.
- Amintiți-vă că mișcarea și activitățile de promovare a sănătății vă ajută să fiți sănătos. Nu este niciodată prea târziu pentru a începe să faceți aceste schimbări.

Cum să dobândiți prosperitatea

Construirea averii este o problemă destul de simplă. Serios!
Pe scurt:

1. Faceți în mod constant economii.
2. Investiți constant ceea ce economisiți constant.
3. Faceți ambele lucruri de-a lungul timpului în mod constant. Doar atunci vă veți putea bucura de magia a ceea ce Einstein numea a opta minune a lumii, adică **dobânda compusă**.

Totuși, în mod evident, cei mai mulți oameni nu găsesc acest lucru foarte simplu. În această secțiune vom vedea ce înseamnă averea pentru diferiți oameni și cum vă poate ajuta NLP să o creați, să o conservați și să o gestionați. De asemenea, vom analiza și unele dintre modalitățile cele mai frecvente prin care oamenii încetează să facă aceste lucruri și vă vom arăta cum puteți utiliza NLP pentru a modifica modelele de gândire, de atitudine și comportamentale care ar putea să vă stea în cale.

Un procent mare de oameni nu pare să se descurce cu propriile finanțe atât de bine pe cât și-ar dori: ei încredințează puterea de administrare a bugetului lor băncilor sau altor arbitri financiari. De multe ori, micile schimbări de atitudine pot avea un impact foarte mare asupra acestei neputințe învățate. Ian a descoperit că este important să le atragă atenția clienților săi că extrasul de cont de la bancă nu reprezintă o informație obiectivă de la o autoritate imparțială, ci o factură emisă de o firmă, care caută să perceapă cât mai mult cu putință pentru serviciile sale, iar acea firmă face frecvent greșeli de facturare, invariabil în favoarea ei! Totuși, nu ne ajutăm prea mult dacă învinovățim băncile. După cum vom vedea, ca și autoritatea, averea se construiește acasă.

Caroline și Linda lucrau în același birou și se împrieteniseră. Era prima lor slujbă după terminarea facultății și după un timp au decis că e o idee bună să închirieze un apartament împreună. De îndată ce s-au obișnuit să locuiască împreună, au realizat cât de diferite erau. Deși amândouă erau sociabile, Linda era atentă cum cheltuia banii, pe când Caroline îi cheltuia cu o mai mare ușurință. Linda își planifica bugetul, încerca să facă negocieri și întotdeauna părea să aibă suficienți bani puși deoparte

pentru cazul în care își dorea ceva special sau scump. Nu se știe cum, dar Caroline nu știa niciodată pe ce a cheltuit banii — pur și simplu i se scurgeau printre degete, fără a avea vreo explicație pentru acest lucru. Dacă vreodată își dorea ceva anume, trebuia să se mulțumească să amâne sau să împrumute. Cardul său de credit era mereu la limită, în timp ce al Lindei avea suficiente fonduri. Linda avea mereu pregătiți banii pentru partea sa de chirie și pentru celelalte cheltuieli de întreținere, în timp ce Caroline, pentru a-și plăti partea sa, trebuia să ia dintr-o parte și să pună în alta. Care era secretul Lindei?

Linda ajunsese la concluzia că secretul averii (prosperității) — chiar și al averii limitate pe care o avea în calitate de nou-angajat — era să faci economii. Nu cheltuia niciodată tot venitul pe care îl avea. Își planifica bugetul pentru cheltuielile ei obișnuite, iar când primea salariul punea separat un anumit procent din el, în timp ce Caroline considera acest gen de comportament foarte plictisitor și rigid — uneori o tachina pe Linda spunându-i că este foarte matură — când, de fapt, o invidia pentru ceea ce îi conferea acest gest. Observase că Linda nu se îngrijorează în privința banilor. Iar când era strâmtorată, chiar se întreba dacă nu cumva Linda se distrează mai mult ca ea. Dar, nu se știe cum, atunci când își revenea, nu putea rezista tentației de a-și mai cumpăra încă o pereche de pantofi.

Am putea spune că Linda își dorea siguranță și posibilitatea de a alege și, realizând că e în puterea ei să le aibă, și-a impus anumite restricții, în timp ce Caroline își dorea plăcerea și entuziasmul cumpărăturilor și al experiențelor de moment. Este o prezentare simplistă a situației, pentru că, dacă am fi întrebat-o, Caroline ar fi spus că și ea își dorește siguranță și posibilitatea de a alege și că bineînțeles

nu îi face plăcere să se simtă săracă. Una dintre problemele sale era că toate lucrurile pe care și le dorea pe moment păreau mult mai atractive în comparație cu ideea, din punctul ei de vedere abstractă, de a avea niște venituri strânse pentru viitor.

Astfel că, în timp ce putem răspunde relativ ușor la întrebarea „Cum ne putem construi averea?” — prin economii și investiții constante de-a lungul timpului — cum a răspuns și Caroline, s-ar putea să avem nevoie de ajutor pentru a schimba viziunea de ansamblu, pentru a permite ca acest lucru să se întâmple. Acesta este modul prin care NLP vă poate fi de folos.

În continuare, vom trece în revistă o serie de întrebări importante, la care va trebui să răspundeți, dacă doriți să vă construiți propria avere. Apoi ne vom concentra pe o serie de modalități NLP prin care puteți descoperi și utiliza aceste răspunsuri pentru a vă putea ajuta să realizați ceea ce doriți. Așa că, acordați-vă un timp pentru a vă gândi:

1. Ce reprezintă banii pentru dumneavoastră?
2. Pentru ce anume îi doriți?
3. Ce vă împiedică să aveți bani?
4. Ce vă așteptați să se întâmple dacă strângeți bani?

Pentru a merge mai departe, va trebui să faceți inventarul situației actuale.

- Știți care este venitul dumneavoastră? Exact? Aproximativ? Deloc?
- Știți care sunt cheltuielile? De întreținere și servicii? Pentru mâncare și haine? De transport? Pentru asigurare? Distracții? Pasiuni? Știți precis sau aproximativ sau

deseori vă surprind scrisorile de la bancă, respingerea cardului etc?

- Faceți economii? Regulat? Ocazional? Aproape deloc?
- Aveți o pensie la care contribuiți în mod regulat?

Mulți oameni nici măcar nu își pun aceste întrebări — de cele mai multe ori sunt îngroziți de răspunsuri. Răspunsurile se schimbă de-a lungul timpului, mai ales dacă sunteți în mijlocul unei schimbări cum ar fi vă căsătoriți să deveniți părinte sau să vă pensionați.

Atât NLP, cât și coaching-ul pun accentul pe importanța crucială a conștientizării ca prim pas. Dacă știți cum stau lucrurile în prezent și știți ce vă doriți, sunteți pregătit să faceți planuri și să luați atitudine în mod progresiv în direcția dorită. Chiar și dacă este o experiență dureroasă, determinarea situației financiare este baza de stabilire a puterii și autonomiei personale în relația cu banii. Așa cum am arătat deja în această secțiune, conservarea reprezintă principiul care stă la baza unui trai sănătos în sensul mult mai larg. Alte aspecte esențiale pe care este bine să le identificați sunt ce anume reprezintă banii pentru dumneavoastră și ce vă împiedică în mod frecvent să îi aveți.

Ce reprezintă banii pentru dumneavoastră?

Este foarte important să știți la ce vă referiți când spuneți avere, pentru a avea dimensiunea a ceea ce doriți să obțineți. În primul rând, acest lucru înseamnă să o cuantificați. Satisfacția depinde de deținerea unui obiectiv clar. Puteți întotdeauna să alegeți să vă redefiniți obiectivul.

Pentru unii oameni, cuantificarea se regăsește într-un singur răspuns, care le spune tot ceea ce își doresc să afle: care este venitul anual, cât au investit, de ce capital dispun. Totuși, pentru cei mai mulți oameni, averea poate să aibă mai puțin legătură cu sumele de bani și mai mult cu sentimentele pe care deținerea unei averi le oferă: securitate, un sentiment de ușurare, libertatea de a alege. Și este clar că sentimentul securității, al ușurinței sau al libertății de a alege este relativ, nu absolut. Dacă de curând ați obținut o slujbă permanentă, după ani în care nu ați avut o slujbă sau ați lucrat cu întreruperi, și dacă această slujbă vine și cu o pensie, vă puteți simți mai în siguranță, chiar și dacă salariul dumneavoastră nu este foarte mare. Când copiii încep să lucreze și părăsesc casa, venitul care până atunci abia vă ajungea pentru nevoile familiei dumneavoastră este posibil ca dintr-odată să fie mai substanțial. Sensul averii variază nu numai între indivizi, ci și între perioadele de timp diferite și circumstanțele care se schimbă în viața fiecărui individ.

O modalitate de a privi acest aspect este să vă gândiți ce aveți și ce vă doriți în legătură cu trebuințele dumneavoastră. Psihologul american Abraham Maslow, care a scris în anii '60, susținea că trebuințele oamenilor se află într-o ierarhie de la cele de bază, cum ar fi hrana și adăpostul, la cele mai abstracte — spre exemplu nevoia de realizare a potențialului. În termeni NLP, el se referă la cele două extreme ale nivelului logic, extrema trebuințelor ambientale și comportamentale și a celor de identitate și spirituale. Gândindu-vă cât de bogat doriți să fiți, țineți cont de modul în care definiția pe care o dați averii se raportează la aceste niveluri diferite ale trebuințelor. Foarte des, fanteziile legate de avere sunt adevărate vise despre un

anumit stil de viață. Și ce dacă aveți impresia că acest stil de viață poate fi adus doar de avere? Frecvent, descoperim că putem să îi învățăm pe clienții noștri că pot să aibă o parte din acest vis chiar în prezent. Aceasta pentru că mare parte din vis este, de fapt, un mod de viață, care provine din schimbarea atitudinii, nu din soldul bancar.

Adeseori, oamenii operează în prezent pe baza vechilor trebuințe, a vechilor modele și a vechilor credințe. Uneori, operează pe baza unor trebuințe, modele și credințe care nici măcar nu sunt ale lor. Există o întreagă generație a cărei atitudine față de bani este profund înrădăcinată de părinți care în tinerețe au trecut prin Marea Criză și apoi prin al Doilea Război Mondial. O parte din acești copii operează în prezent pe baza principiului economisirii învățat de la părinți. Probabil că se simt vinovați când cheltuiesc bani. Alții s-au răzvrătit împotriva precauției părinților: trăiesc pentru prezent, se bucură de ce apare nou, dau curs încurajărilor băncilor de a face împrumuturi. Așadar, care sunt credințele și obiceiurile dumneavoastră în ceea ce privește banii? Au unele dintre ele nevoie să fie actualizate?

Pentru ce anume vă doriți averea ?

Așa cum am spus la începutul acestui capitol, există diferențe semnificative între conservare și simpla deținere. Conservarea vă face să deveniți bogat în experiență și oportunități, în timp ce simpla deținere vă oferă o avere în bani, fără a vă îmbunătăți în mod semnificativ calitatea vieții.

În modelarea acelor oameni care sunt într-adevăr deosebiți, NLP a descoperit că unul dintre aspectele pe care le au în comun este aptitudinea de a fi specifici, în loc să

folosească idei generale sau neclare. Încercați să vă spuneți următoarele două fraze:

- Aș vrea să fiu bogat...
 - Aș vrea ca averea mea netă să fie...
- (completați cu o sumă care vi se pare foarte mare).

Cum v-ați simțit auzind fiecare frază?

S-ar putea să fi avut și alte sentimente pe care le vom analiza imediat.

O modalitate care vă va ajuta să fiți mai specifici în legătură cu ceea ce vă doriți este să cuantificați aceste lucruri. Este posibil ca inventarul pe care l-ați făcut să vă fi oferit niște repere pe care le puteți integra.

Haideți să trecem în revistă diferite cheltuieli.

Costul vieții	_____
Vacanțe și călătorii	_____
Distrații	_____
Economii	_____
Pensii	_____
Îmbunătățiri ale stilului de viață	_____
Obiecte pentru un stil de viață nou, cum ar fi o casă, o mașină mai mare, aparatură nouă	_____
Doriți să vă pensionați mai devreme?	
Ce sumă ar fi nevoie să puneți deoparte în fiecare lună pentru a face acest lucru posibil?	_____

După ce veți cuantifica toate aceste lucruri și le veți aduna, ce surplus v-ați dori? Pentru ce doriți acest surplus? Iată câteva posibilități — bifati-le pe acelea care vi se potrivesc dumneavoastră și adăugați altele noi, dacă este necesar. Nu uitați să adăugați un procent pentru inflație.

Pentru a-mi oferi siguranță la bătrânețe	_____
Pentru a-mi îmbunătăți stilul de viață actual	_____
Pentru a lăsa moștenire copiilor	_____
Pentru a-i ajuta pe alții	_____
Pensii	_____
Pentru a-mi permite... (planuri specifice)	_____

Privind scorurile totale s-ar putea să considerați că este imposibil să fie așa. Dar amintiți-vă: „Averea se construiește în fiecare zi.” Construirea averii se leagă de activitățile zilnice, nu de schimbări uriașe sau de alternarea între cheltuieli și avariție. Conservarea se referă la construirea obiceiurilor.

Magia adunării

Sfârșitul secolului XX reprezintă perioada în care, în sfârșit, oamenii au început să își dea seama că pot dobândi o avere substanțială prin economii și investiții consistente și pe termen lung. O multitudine de cărți, începând cu *The Millionaire Next Door* (dr. Thomas J. Stanley, și dr. William D. Danko, 1996), arată în mod evident că majoritatea celor care au devenit milionari nu trăiau în inima orașului sau pe Wall Street și nu aveau un stil de

viață extravagant. Cei mai mulți se mulțumeau cu un stil de viață modest și liniștit.

Ceea ce făceau nu era deloc opulent și nu atrăgea atenția. Cu economiile lor acumulate treptat făceau investiții. (Dacă și-ar fi depus economiile într-un cont bancar, nu ar fi devenit niciodată milionari.) Investirea în companii le-a oferit oportunitatea ca economiile să crească substanțial. Aplicând această strategie constant, de-a lungul zecilor de ani, prin verificarea operațiunilor companiei și sfatul experților, s-a înregistrat o explozie a numărului de milionari din Statele Unite și din alte țări occidentale.

Conservarea banilor investiți a avut ca rezultat venituri ce s-au adunat de-a lungul anilor. Un procent foarte mare din aceste investiții a fost achiziționat pentru mai puțin de 1 000 de lire sterline. Pentru a vă da o idee despre ceea ce se poate întâmpla, dacă presupunem o rată moderată de creștere de 8%, acea sumă de 1 000 de lire sterline va deveni 2 159 de lire sterline peste 10 ani și 13 765 de lire sterline peste 45 de ani. Dacă vă imaginați un risc și mai mare, numit uncori și agresiv, cum este investirea și o rată de creștere de 21%, după 10 ani, suma dumneavoastră va deveni 6 727 de lire sterline. Dar după 45 de ani veți fi adunat 5 313 023 lire sterline!

Desigur, drumul pieței poate fi unul accidentat, dar din nou timpul este decisiv. Prea des oamenii încearcă să controleze piața, sau să cumpere atunci când acțiunile sunt foarte ieftine, pentru ca apoi să le vândă când sunt foarte scumpe. Timpul și nu atât sincronizarea contează cu adevărat. Adeseori, oamenii vor investi într-un fond și vor

vinde imediat ce acesta nu funcționează așa cum se așteptau. Ulterior, ratează următoarea creștere a acestuia.

Imaginați-vă un fond care produce o rată a creșterii cumulate de 20% pe o perioadă de două decenii. Nu ar fi bine? Dar, să presupunem că timp de trei sau patru ani are loc o creștere de 30 sau 40% pe an, iar în următorii patru ani doar o creștere mică în cifre. Să presupunem că acest model se repetă. Există astfel de fonduri. Uneori cei care investesc în astfel de fonduri primesc doar 2 sau 3%. Mulți oameni investesc în fonduri atunci când le merge incredibil de bine și se retrag imediat ce are loc o scădere a activității. Warren Buffett spunea că nu ar trebui să vă gândiți să dețineți acțiuni nici zece minute, dacă nu aveți de gând să le dețineți zece ani.

Adevărul este că sunt multe strategii de investiții pentru crearea averii. Cea a lui Buffett este doar una dintre ele. Ele implică un risc, dar acel risc se poate ajusta în funcție de nivelul de confort individual. Cu toate acestea, există un risc financiar mult mai mare de a nu intra deloc în joc. De multe ori oamenii nu realizează cât de riscant este să își lase banii într-un cont bancar, în timp ce inflația îi devalorizează, costurile vieții și ale gospodăriei cresc, iar piața cu timpul îi surclasează considerabil.

Dacă ați fost vreodată îndatorat, știți cum funcționează din cealaltă perspectivă principiul acumulării. Împrumutați; împrumutatul atrage dobândă; suma împrumutată plus dobânda devin responsabile pentru dobândă; suma datorată crește. Din fericire, și opusul este posibil. Orice sumă economisiți și investiți atrage de asemenea o dobândă; capitalul dumneavoastră crește în funcție de suma

la care se ridică dobânda; economiile dumneavoastră sunt acum mai mari; dobânda este mai mare și așa mai departe.

Dar mai există încă o dimensiune a acumulării: anxietatea care însoțește administrarea financiară nepotrivită crește și ea de-a lungul timpului, așa cum cresc și sumele implicate. Și oricât de siguri sunteți la 20 de ani că mai e mult până la 50 de ani, când veți avea 50 de ani pare foarte puțin timp până la 60 de ani. Indiferent de cât sunteți de anxios, acum este momentul cel mai bun să vă faceți socotelile, să găsiți soluții pentru a obține ceea ce vă doriți și să începeți conservarea.

Dar mai întâi trebuie să știți ce anume vă va motiva să faceți acest lucru. Reamintiți-vă de metaprogramele dumneavoastră predominante. În situația metaprogramului de evitare, ce urmează să se întâmple dacă nu începeți să economisiți și să investiți? În situația metaprogramului de apropiere, de ce oportunități vă veți putea bucura, veți putea dobândi și descoperi prin intermediul unei averi mai mari? Vă raportați mai mult la sine sau la ceilalți? Ce trebuințe vă motivează mai mult, ale dumneavoastră sau ale celorlalți? Cunoscând modul în care operați în mod natural, veți reuși să funcționați în cadrul cunoscut sau să vă îndreptați într-o direcție nouă.

S-ar putea să fiți de acord cu ceea ce am spus până acum, și totuși să aveți o ezitare sau o rezistență să faceți ce este necesar pentru a fi mai bogat. Acesta este momentul să aflați ce informație puteți obține din două întrebări foarte valide ale NLP, ambele bazate pe respectul valorii informației date de „rezistența” dumneavoastră.

Ce vă împiedică să deveniți prosper?

Din experiența noastră, atunci când oamenii știu sigur că își doresc ceva, dar cumva nu găsesc ocazia să obțină acel ceva, există un motiv serios. La un anumit nivel, un obiectiv pozitiv este de ajuns. Atât timp cât continuați să vă judecați sau să vă muștrați pentru că nu ați făcut un anumit lucru, blocați această informație importantă. Întrebarea NLP „Ce vă împiedică” este o modalitate de a sparge cercul argumentelor și al autoînvinuirii și de a deveni în schimb curios.

Am menționat deja un lucru care îi oprește pe mulți oameni să facă economii în ideea de a pune bazele averii. În studiul nostru de caz, Caroline știa că este nevoie să își limiteze cheltuielile, dar, nu se știe cum, întotdeauna trebuia să mai facă o nouă cumpărătură înainte, spunându-și că va începe să facă economii de mâine. Era sub influența a ceea ce simțea și dorea pe moment, ceea ce părea mult mai atractiv și interesant decât o idee îndepărtată de a avea bani în viitor. Caroline era bine poziționată „în timp”, și acestui gen de persoane li se pare dificil să se abțină de la ceva atractiv pe moment, pentru a-și îndeplini obiective dintr-un viitor îndepărtat. Viitorul pur și simplu nu este foarte clar sau real pentru ei.

În cazul lui Caroline, două lucruri s-au dovedit foarte folositoare. Unul a fost că o colegă ce făcuse o formare în NLP i-a arătat cum să se orienteze pe linia temporală, astfel încât să poată obține și o perspectivă „prin timp”. Caroline a început să folosească această abilitate nouă pentru a-și putea planifica activitățile și bugetul lunar. De asemenea, a început să abordeze această întoarcere a liniei

temporale ca pe o strategie, pentru a verifica dacă ceva ce își dorește acum va mai fi o idee bună și mai târziu. Când vedea ceva ce îi plăcea în magazine, se oprea o clipă pentru a se gândi și a-și imagina momente în săptămânile și lunile următoare când s-ar putea să îl poarte sau să îl folosească. Dacă nu era foarte clar pentru ea dacă acel lucru va continua să fie un bun folositor, renunța la el.

Altă modalitate prin care Caroline s-a folosit de propriile metaprograme a fost să stabilească o legătură cu economisirea. A decis ca, de fiecare dată când va rezista unei cumpărături, va lua acea sumă de bani din contul ei și o va depune într-un cont de economii. Dar, nedorind să se bazeze doar pe „non-cheltuială”, ca unică formă de economisire, a mai găsit o soluție cu ajutorul Lisei — o sumă de bani, pe care considera că o poate economisi în mod activ în fiecare săptămână, era scoasă în fiecare sâmbătă și depusă în noul său cont de economii, acest lucru devenind un fel de ritual. Respecta caracterul imediat al metaprogramului „în timp” și îl utiliza pentru a-și putea construi averea. Mai târziu, făcea acest lucru în fiecare lună. Dar în același timp, își dezvoltă și aptitudinea de orientare prin timp pentru planificarea pe termen lung și pentru evaluarea consecințelor acțiunilor sale. De asemenea, își exersa imaginația închipuindu-și cum vor arăta lucrurile, cum le va percepe și cum i se vor părea în viitor.

În cazul lui Caroline, ceea ce o împiedica era modul în care își construia de obicei percepția timpului. Și în cazul dumneavoastră, ceea ce vă împiedică poate avea adeseori legătură cu ceea ce ați învățat în trecut sau cu credințele dumneavoastră. Când a fost pusă în fața întrebării noastre „Ce vă împiedică să deveniți un om prosper?” răspunsul

unei persoane a fost: „Este imoral să ai mulți bani, când peste tot în lume sunt oameni care mor de foame.” Alt răspuns pe care l-am auzit a fost: „Părinții mei erau muncitori și erau mândri.” Oricare ar fi răspunsul dumneavoastră, trebuie să îl respectați, pentru că își are originea în lucrurile care sunt importante și valoroase pentru dumneavoastră. Odată ce știți ce influență mare au aceste lucruri în a vă împiedica să obțineți averea dorită, puteți încerca să descoperiți modalități prin care să continuați să vă respectați experiența și valorile și totuși să faceți schimbări. Să presupunem că ați răspuns ca mai sus: dacă ar fi să deveniți mai bogat, poate puteți dona o parte din averea dumneavoastră pentru a ajuta o categorie de oameni. Cu siguranță ei nu au niciun beneficiu dacă dumneavoastră duceți lipsă de bani. Cu toate acestea, în timp ce nu erați conștient de valorile dumneavoastră legate de bani, aceste valori ascunse v-au întins o capcană. În mod similar, puteți continua să apreciați tradițiile clasei muncitoare, în timp ce deveniți din ce în ce mai bogat: există multe modalități de a le respecta, în loc să alegeți să rămâneți sărac.

Sau poate sunteți ținut pe loc de presupunerea că economisirea înseamnă renunțarea la bucurii, plăceri și la cheltuielile zilnice. Pe de altă parte, făcând socotelile și reamintindu-vă că averea are legătură cu conservarea regulată, nu cu abținerea, vă veți ajuta să spargeți acest lacăt în mod special.

Dacă a fi bogat înseamnă pentru dumneavoastră să trădați moștenirea clasei muncitoare, o asemenea viziune va genera conflicte în jurul identității, loialității și comportamentului. Cineva care privește bogăția drept capacitatea de a fi generos are de parcurs un drum mult mai neted.

Așadar, la ce vă duce cu gândul „a fi bogat”? La ce credințe dă naștere acest lucru? Notați-le.

Ce credeți că se va întâmpla dacă deveniți bogat?

Uneori, ceea ce ne împiedică sunt presupunerile pe care le facem în ceea ce privește viitorul — consecințele anticipate ale atingerii obiectivului. Cunoaștem pe cineva extrem de capabil în ceea ce privește profesia sa, care ar putea să câștige de 7 ori salariul actual și am realizat că este ținut pe loc de frica de a nu-și pierde prietenii dacă va fi mai bogat decât ei. Deși ani de-a rândul nu a fost conștient că acesta este motivul, a reușit să se țină departe de realizări excepționale, de care era, de fapt, capabil și de răsplata financiară care ar fi urmat. Prietenii săi erau mai importanți pentru el. Abia când a răspuns la această întrebare a început să realizeze cât de mult din ceea ce gândea erau simple presupuneri și cât de nefondate erau aceste presupuneri. S-a simțit eliberat când a avut parte de realizări a descoperit că prietenii săi îi erau chiar prieteni pentru că au rămas alături de el.

Completați următoarele propoziții:

- Dacă aș fi bogat ar putea să însemne că...
- Dacă aș fi bogat mi-e teamă că...

Împreună cu ce ați scris mai devreme, acestea sunt credințele dumneavoastră în legătură cu ce ar însemna să fiți bogat. Aceste credințe sprijină comportamentul pe care trebuie să vi-l asumați pentru a deveni bogat?

Cum să conservați averea chiar acum

Și în acest stadiu al procesului, NLP oferă metode foarte folositoare. Una dintre ele este fragmentarea (vezi p. 51). Odată ce ați clarificat care sunt obiectivele pe termen lung, este util să le fragmentați în etape mai mici și mai ușor de gestionat. Dacă scopul dumneavoastră este să câștigați suma X într-o perioadă de zece ani, sau să aveți suficiente investiții până când vă pensionați, care ar fi suma rezonabilă spre care puteți ținti în următorii cinci ani? Doi ani? Spre ce puteți ținti până la sfârșitul acestui an? Și desigur acest lucru conduce la un alt tip de fragmentare: ce va fi necesar să faceți pentru a realiza aceste creșteri? Puteți să faceți încă o fragmentare: dacă trebuie să vă găsiți o slujbă nouă, sau să vă dezvoltați aptitudinile, ce puteți face săptămâna aceasta, sau azi, care să vă conducă într-un fel la acest lucru? Puteți să faceți o listă cu lucruri care v-ar putea ajuta și să le puneți pe fiecare în legătură cu un anumit loc din cadrul dumneavoastră temporal.

O altă aptitudine NLP care se impune aici este crearea unui viitor fascinant (vezi p. 54). Cu cât vă imaginați un viitor mai bogat, cu mai multe detalii, mai interesant, mai atractiv, mai real, cu atât vă va ajuta mai mult să faceți ceea ce este necesar pentru ca el să devină realitate. Această atracție este cea care vă va ajuta să spuneți „nu” cheltuielilor tentante când nu corespund scopurilor dumneavoastră, sau vă dă curaj să dați un telefon riscant, să încercați o slujbă care depășește, într-o oarecare măsură, așteptările dumneavoastră, să vă luați angajamentul unor planuri pe termen lung și așa mai departe. Dacă tindeți să aveți o motivație de evitare, încercați să creați un viitor

fascinant legat de sărăcia la bătrânețe și utilizați-l pentru a putea lua măsurile necesare chiar acum!

Clarificându-vă ceea ce doriți, identificând obstacolele care vă țin pe loc în mod curent, și asigurându-vă că obiectivul dumneavoastră este atât realizabil, cât și suficient de atractiv pentru a vă determina să continuați, îndepliniți procesele esențiale, care vă vor ajuta să vă construiți averea. Principiul conservării susține că realizarea averii nu trebuie să însemne să vă privați de anumite lucruri: în schimb, puterea alegerii pe care o dobândiți va deveni răsplată în sine, iar deprinderea de a economisi și de a stabili ordinea priorităților vă va permite să faceți schimbările necesare fără efort. Cea mai mare schimbare este, probabil, că averea nu este ceva ce veți dobândi doar la o anumită distanță de timp în viitor: NLP vă ajută ca aceasta să devină o experiență pe care o puteți avea continuu, de îndată ce începeți să faceți primii pași.

Cum să fiți fericiți

Fericirea este o stare extrem de personală, o combinație complexă între elemente psihologice, mentale și emoționale. Pentru unii oameni, echivalează cu a fi în vacanță, complet relaxați, fără nicio grijă. Pentru alții, înseamnă să fie într-adevăr destinși din punct de vedere intelectual. Pentru alții, reprezintă momentul de după terminarea maratonului. Poate dura o clipă, poate dura luni sau, în funcție de cum este definită, chiar și o viață întreagă.

Fericirea nu depinde neapărat de evenimente sau realizări. De fapt, NLP ne arată că este rezultatul modului în care

noi procesăm experiența mai degrabă decât ceea ce reprezintă experiența în sine.

Jenny era studentă în anul II la Universitatea Oxford. Locuia într-o clădire atractivă a colegiului, se instalase confortabil și părea că își făcuse prieteni. Situația academică era excelentă. Totuși, suna acasă pentru a povesti cât este de nefericită. Părinții săi nu mai înțelegeau nimic. „De ce nu poți fi și tu fericită?” a întrebat-o exasperat tatăl ei. „Ai tot ce îți poți dori.” Pe același palier cu ea, Ted avea dificultăți cu munca sa, pe care o considera mult mai grea decât se așteptase. Uneori eseurile sale erau gata cu întârziere și a trebuit să dea încă o dată primele examene importante. Cu toate acestea, în sfera socială și sportivă lucrurile mergeau mai bine. Fusesese ales membru al echipei de rugby a colegiului și își făcuse destui prieteni atât în incinta colegiului, cât și în afară. Era un om fericit.

Fericirea nu se corelează în mod evident cu circumstanțele externe și nici cu averea sau succesul — de fapt, mulți dintre oamenii bogați și de succes sunt nefericiți. O variantă succintă de descriere a manualului de instrucțiuni pentru găsirea fericirii este oferită de autorii cărții *Know-How*, Leslie Cameron-Bandler, David Gordon și Michael Lebeau, care spun că „Arta de a avea [fericire] este să îți dorești ceea ce primești”. (Real People Press, 1985)

A fi fericit este un proces. Presupune să ne angajăm într-o activitate specifică, pentru că implică selectare: din întreaga informație și experiență disponibilă pentru dumneavoastră, veți acorda mai degrabă atenție sporită ofertei maxime decât celei minime.

Haideți să privim doi oameni foarte diferiți în ceea ce privește modul de a face față evenimentelor de viață.

Arthur a lucrat timp de mulți ani la aceeași firmă pe postul de contabil. El era cel mai vechi membru din departamentul său și era foarte priceput la ceea ce făcea. Nefiind un om ambițios, rămăsese la același nivel de responsabilitate la care se simțea confortabil și văzuse mulți colegi și manageri venind și plecând. Avea o memorie bună, care îl ajuta în munca procedurală și detaliată pe care o făcea. Dar aceasta funcționa și în defavoarea lui, pentru că, de fiecare dată când vorbea de locul său de muncă, lucrurile pe care părea să și le aducă aminte cel mai bine erau ocaziile în care fusese dezamăgit, subestimat sau exploatat. Familia și prietenii îl auziseră vorbind așa de multe ori. Arthur bombănea și se simțea înșelat, dar nu spunea nimic direct și nu lua nicio măsură când considera că se profită de el.

Din exterior, Alice părea să fi avut o viață grea. A adus pe lume șapte copii, pe care i-a îngrijit cu venitul mic și neregulat de muncitor al soțului ei. Abia ajunși la bătrânețe puteau în fine să se relaxeze, deși nu aveau economii și trăiau doar din pensia de la stat. Când una dintre nepoate a întrebat-o despre viața sa, Alice a spus fără ezitări că a fost foarte norocoasă: a avut cel mai bun soț pe care îl putea avea o femeie, copii minunați, un acoperiș deasupra capului și a fost înconjurată de prieteni. Da, uneori au avut și momente grele, dar nu ar schimba viața pe care a dus-o.

Arthur și Alice au modalități extrem de diferite de procesare a experienței. Arthur avusese parte de un succes relativ în munca sa, dar cumva el nu rămăsese cu amintirea faptului că a fost un membru valoros al firmei timp de

40 de ani, ci cu amintirea incidentelor în care s-a simțit lipsit de putere sau când a simțit că s-a profitat de el. Dintre toate incidentele pe care ar fi putut să și le amintească, acestea erau cele care ieșeau la suprafață. Foarte rar era mulțumit, cu toate că avea multe lucruri în viața sa care ar fi putut să îl facă să fie astfel, dacă ar fi fost atent la ele. Alice avea suficiente amintiri care ar fi putut să o facă să simtă că viața a profitat de situația ei, putea să se simtă nedreptățită, dar în mod firesc ea s-a concentrat asupra lucrurilor care au făcut-o să simtă că are valoare, să se simtă sprijinită și mulțumită. Ea era genul de persoană care avea darul de a fi fericită.

Alegerea de a fi sau a nu fi fericit

În mod clar acești doi oameni procesează experiența în mod diferit. În calitate de coach, întâlnim un număr de probleme-cheie, care apar în mod repetat la cei cu care lucrăm:

1. Cum răspundeți aspectelor care nu sunt așa cum v-ați dori.
2. În ce măsură sunteți în armonie cu propria persoană.
3. Cum interpretați experiența și cât de independent vă simțiți.
4. Ce anume remarcați în fiecare zi și cum vă construiți amintirile.
5. Ce simțiți față de oamenii din jurul dumneavoastră.
6. Dacă vă asigurați că există în viața dumneavoastră suficiente lucruri care au valoare și care vă fac plăcere.

Toate aceste sunt subliniate de cele două teme pe care am pus accentul în această carte: cunoștință și alegere.

Răspunsurile la situațiile dificile

Când Arthur s-a simțit exploatat sau neglijat, și-a păstrat trăirile pentru el, reprimându-și mânia și resentimentele și le-a dat ocazia să îl macine timp de mulți ani în anumite situații, iar din experiența sa a desprins o convingere generalizată, potrivit căreia „ești remarcat doar dacă ești ostentativ”. Și Alice ar fi putut să fie plină de resentimente: a avut parte de sărăcie și muncă grea, dar nu considera că are sens să se plângă de aceste lucruri. Dacă ar fi fost furioasă, ea s-ar fi exprimat, dar nu o țineau foarte mult astfel de sentimente. Generalizarea pe care o făcuse ea în ceea ce privește viața este foarte diferită: ea considera că, în general, viața este bună, credea că lucrurile se pot rezolva dacă încerci și că nu are sens să te enervezi în legătură cu lucrurile pe care nu le poți schimba.

SFAT:

Luați atitudine față de lucrurile care vă deranjează sau enervează. Dacă nu puteți face nimic, nu vă mai gândiți iar și iar la ele sau nu mai vorbiți la nesfârșit celorlalți despre ele. De fiecare dată când repetați un lucru, nu faceți decât să îl fixați și mai bine în memorie. Alegeți să fixați doar experiențele pozitive. Dacă o persoană, un rol sau o situație continuă să vă facă nefericit, furios sau incomod, găsiți o modalitate de a o schimba. Cunoaștem oameni care și-au părăsit

slujba și relațiile care îi făceau nefericiți, chiar dacă nu erau siguri încotro se îndreaptă. A închide ușa în nas unei experiențe care vă limitează și a clarifica ceea ce vă doriți este uneori primul pas către un viitor mai bun.

Cum să fiți în armonie cu propria persoană

Să fiți în armonie cu propria persoană reprezintă baza sentimentului că sunteți cârmaciul propriei vieți. Acest aspect creează experiența congruenței prin care sunteți una cu întregul și vă impune să fiți conștient de experiența dumneavoastră și să o luați în considerare. Înseamnă să vă acordați dreptul de a vă stăpâni experiența pentru a lua măsuri asupra ei.

SFAT:

Acceptați-vă emoțiile și întrebați-vă cum trebuie să acționați. Implicându-vă în acțiune vă canalizați sentimentele și acest lucru le modifică, devenind din ce în ce mai congruent.

Arthur nu își controla experiența. El își suprima emoțiile negative și astfel devenea incongruent. Ulterior, aceste emoții neacceptate au aprins un dialog intern care s-a exprimat prin povestirile repetitive despre nedreptățile suferite. Pe lângă acestea, nu învățase nici să valorifice acele lucruri care mergeau bine în viața lui. Alice spunea ce gândea și își vedea în continuare de activitățile ei. Se concentra mai degrabă pe prezent și viitor, unde avea puterea de a influența lucrurile, și nu pe trecutul ce se dusesese deja.

Interpretarea experienței

NLP a fost descris ca fiind „studiul despre structura experienței subiective”, pentru că ne arată exact cum ne construim realitățile interne. O modalitate prin care putem face față supraîncărcării cu informații din mediul intern sau extern este de a simplifica și a generaliza: în timp ce generalizarea lui Alice legată de viață era una mobilizatoare, Arthur adăugase generalizării sale resentimentul și amărăciunea. El considera că oamenii îl înșală și îl subestimează: acesta era lucrul la care se aștepta, astfel că observa doar ceea ce îl făcea nefericit, în loc să valorifice lucrurile care îi făceau plăcere.

Pe de altă parte, Alice considera că se pot schimba anumite lucruri în viața sa — nu își spunea că munca grea și veniturile limitate erau plăcute, dar era capabilă să profite și să se bucure de alegerile pe care putea să le facă. Era mândră că este „un bun manager” în gospodărie, are întotdeauna o masă caldă pentru familia sa, iar copiii sunt îngrijiți și mulțumiți. Căminul lor este primitiv, ea este o ființă loială, iar prietenii și familia îi răspund la fel.

SFAT:

Observați ce generalizări faceți în legătură cu oamenii, viața și universul. Observați cum ceea ce credeți tinde să se împlinească. Ce informații este posibil să fi trecut cu vederea? Ascultați-vă în special dialogul interior, din moment ce acesta reflectă și confirmă generalizările dumneavoastră. „Acest lucru este tipic...” Întrebați-vă: Este tipic pentru ce? Pentru cine? Cum este acest lucru tipic? Dacă ceea ce observați este negativ, căutați excepții. Modul în care gândiți în prezent stabilește cadrul pentru cum vă veți simți și vă veți comporta în viitor.

SFAT:

Lăsați loc pentru a observa dovezile ce se pot transforma în generalizări negative. Creați-vă obiceiul de a le distruge prin adăugarea lui „și” — și apoi a unui lucru care este de asemenea adevărat, dar neutru sau pozitiv. Spre exemplu: „Azi a fost o zi groaznică și totuși câinele încă este

bucuros să mă vadă" sau „Nimeni nu a avut timp de sentimentele mele azi și am să îmi fac timp pentru mine în această seară." Utilizând „și" în acest mod vă dați posibilitatea de a spune ceea ce gândiți și vă ajutați să demontați generalizarea.

Ce observați zilnic

Arthur și Alice au trecut prin viață observând lucruri diferite, la fel ca oamenii care privesc lumea prin ochelari cu lentile colorate diferit. Când Arthur observa ceva ce îl supăra, imediat îl lega de alt lucru care l-a supărat în trecut, astfel întărind aceste lucruri. Alice se pricepea foarte bine să observe lucrurile mici și să valorifice micile plăceri, ca, de exemplu, să vadă un tufiș înflorit în ploaia toamnei, sau să audă o glumă în stația de autobuz. Observa întotdeauna la ceilalți umorul și bunătatea. Când ceva o supăra, considera acel lucru o excepție de la imaginea sa despre lume, în loc să îl considere o confirmare a imaginii negative. Astfel, îi era mai ușor să depășească momentul.

SFAT:

Exersați găsirea lucrurilor frumoase, pe care le puteți face, care vă plac și care sunt amuzante sau satisfăcătoare în ceea ce vă privește pe dumneavoastră și pe ceilalți. Modelați-vă după cei care

sunt mulțumiți sau optimiști. Întrebați-i cum fac acest lucru. La ce anume sunt atenți? Adeseori, este mai ușor să găsiți un lucru mic cu care să vă delectați, așa că atunci când vă simțiți copleșit o idee bună ar fi să fragmentați informația și să vă concentrați asupra diferitelor aspecte, luate unul câte unul. La sfârșitul zilei, petreceți câteva minute „căutând aurul”, făcând o listă cu lucrurile bune și plăcute care s-au întâmplat. Chiar dacă a fost doar un zâmbet al asistentului de vânzări, recuperați-l și re trăiți-l. În felul acesta vă veți încheia ziua într-o notă pozitivă și în același timp vă veți construi deprinderea de a observa ce este pozitiv.

Ce simțiți față de ceilalți

În timp ce Arthur se plângea că trenurile nu mai prezintă încredere în zilele noastre, Alice îi povestea soțului ei cum s-a oferit un tânăr să împartă cu ea umbrela, în timp ce aștepta la rând și cum atunci când autobuzul acestuia a venit, alt pasager i-a oferit umbrela lui în schimb. Deseori, era încântată de astfel de lucruri. În schimb, Arthur, prin simțul său de a sesiza dezamăgirea, observa cum l-a împins cineva pentru a lua înaintea lui un taxi.

SFAT:

Repovestuiți întâmplările pozitive, nu pe cele neplăcute — atât ale dumneavoastră, cât și ale celorlalți. Faceți-vă un obicei din a provoca comportamentele plăcute ale celorlalți, în loc să așteptați pasiv pentru a descoperi dacă aceștia vi le vor oferi de bunăvoie. O cunoștință de-a noastră are „zile cu zâmbete”, când se asigură că le zâmbește oamenilor pe lângă care trece. Mulți (nu toți) îi zâmbesc și ei.

Sensul și plăcerea din viața dumneavoastră

Cu toate că Arthur era proprietarul casei și mașinii sale, vacanțele sale anuale aveau mereu destinații exotice, era membru cotizant al clubului de golf și avea un fond de pensii, în realitate el nu era stăpânul vieții sale. Alice era stăpâna vieții sale și se bucura de ea.

SFAT:

Întocmiți o listă cu lucrurile din viața dumneavoastră de care sunteți mulțumit. Citiți-o. Dacă încă sunteți nemulțumit, întrebați-vă ce vă doriți

cu adevărat. Luați în serios răspunsul dumneavoastră. Respectă sau poate respecta condițiile de formulare corespunzătoare (vezi p. 91)? Ce puteți face în continuare?

Sănătatea și fericirea

Partea fiecăruia dintre noi de fericire are și alte implicații. Fericirea este strâns legată de bunăstarea noastră. Nemulțumirea lui Arthur se reflectă sau poate se exprimă printr-un ulcer și insomnii. Organismul lui Alice a fost subiectul unui stres fizic mult mai mare, dar chiar și la cei 80 de ani ai săi era activă și în formă, ajutându-și soțul să lucreze parcela lor de pământ și reușind să își păstreze programul de vizite la o „bătrână” infirmă, care stătea pe strada lor și care era doar cu doi ani mai mare ca ea.

Învățând să fim fericiți ne ajutăm să învățăm să fim sănătoși. Ceea ce se întâmplă în creierul dumneavoastră afectează ce se întâmplă în corpul dumneavoastră. Așa cum am văzut în alt capitol al acestei cărți, există în prezent un întreg domeniu de cercetare — psiho-neuro-imunologia — dedicat modului în care această conexiune minte-corp afectează funcționarea sistemului imunitar, atât în sens pozitiv, cât și în sens negativ. Când sunteți mulțumit de propria persoană, aveți o șansă mai mare să rămâneți sănătos. Când sunteți deprimat și sistemul dumneavoastră imunitar este la fel.

Sunteți adeseori la fel ca Arthur, puțin fericit sau chiar nefericit? Vreți să schimbați acest lucru? Înainte de a face

acest lucru posibil, vă va fi de folos să cunoașteți modul în care vă structurați experiența. Una dintre soluțiile oferite de NLP este să clarificați cum construiește personalitatea dumneavoastră fericirea și nefericirea. În această situație analiza contrastivă poate fi foarte utilă (pentru întreaga expunere, vezi p. 56) Luați două coli de hârtie: pe una notați cât mai multe informații cu putință despre ultima dată când ați fost fericit și pe cealaltă notați informații despre ultima dată când ați fost nefericit. Pentru fiecare situație în parte țineți cont de următoarele întrebări:

Experiențe pozitive

- Cum v-ați simțit?

Când am fost fericit mă simțeam foarte ușor, parcă pluteam.

- Cât de sigur erați că sunteți fericit? Ce ați văzut, auzit, simțit, gustat sau mirosit?

Mă auzeam fredonând. Culorile păreau mai luminoase.

- Ați știut imediat sau mai târziu că sunteți fericit? Care au fost submodalitățile asociate felului în care v-ați simțit?

Am știut imediat. Totul părea să se miște mai repede și fără efort. Din punct de vedere vizual, erau contraste și detalii precise.

- Ce anume v-a făcut fericit?

Faptul că am fost lăudat la locul de muncă.

- Ce se întâmpla în preajma dumneavoastră?

Activități obișnuite de birou. Dactilografiere, telefoane, oamenii vorbeau între ei și erau activi.

- Ce se întâmpla în interiorul dumneavoastră?

Eram entuziasmat și plin de viață.

- Exista vreun dialog interior? Dacă da, care era acesta?

Din câte îmi amintesc, nu.

- Ce părere aveți despre dumneavoastră? Despre ceilalți?
Despre viața dumneavoastră? Despre lume?

*Aveam o părere bună despre mine. Eram puțin surprins că
au ales să îmi laude munca. Lumea era un loc bun.*

- Această experiență a determinat apariția unor legături
mai puternice sau mai slabe cu ceilalți?

Mai puternice.

Experiențe negative

- Cum v-ați simțit?

Când am fost nefericit mă simțeam greoi și rece.

- Cât de sigur erați că sunteți nefericit? Ce ați văzut, auzit,
simțit, gustat sau mirosit?

*Lucrurile păreau să devină ca melasa și se mișcau cu înce-
tinitorul. Orice gest reprezenta un efort.*

- V-ați dat seama imediat sau mai târziu că sunteți
nefericit? Care au fost submodalitățile asociate felului în
care vă simțeați?

*Mi-au trebuit câteva ore pentru a-mi da seama că ceva nu e
în regulă — de parcă m-ar fi surprins, de parcă lucrurile se
solidificau sau înghețau.*

- Ce v-a făcut să vă simțiți nefericit?

O ceartă cu partenera mea.

• Ce se întâmplă în jurul dumneavoastră?

Am sfârșit prin a petrece seara în camere separate. Am amânat mersul la culcare pentru că nu știam cum să stăm față în față fără să ne împăcăm și încă nu doream să facem acest lucru.

• Ce se întâmplă în interiorul dumneavoastră?

Mă gândeam cât de prost am fost că am lăsat un lucru atât de mic să ia proporții așa de mari.

• Exista vreun dialog interior? Dacă da, care era acesta?

Da, mă certam cu mine însumi.

• Ce părere aveți față de dumneavoastră? Față de ceilalți? Față de viața dumneavoastră? Față de lume?

Aveam o părere proastă despre mine. Eram furios pe partenera mea. Toată însuflețirea și căldura dispăruseră.

• Această experiență a determinat formarea unor legături mai puternice sau mai slabe cu ceilalți?

Într-un fel mă simțeam singur.

Observați tiparul răspunsurilor dumneavoastră. Persoana din exemplul nostru procesează foarte mult pe cale vizuală și chinestezică. Nefericirea este în special chinestezică, la care se adaugă și dialogul intern. Cunoașterea acestui lucru nu va schimba ceea ce se întâmplă în termenii evenimentelor externe, dar vă poate ajuta să faceți ceva diferit. Spre exemplu, să modificați tonul dialogului intern și să căutați autoîncurajări (exemple de soluții aplicate certurilor anterioare). Pentru a diminua experiența chinestezică negativă puteți schimba centrul atenției și accesa vizualul folosind indicatorii de accesare vizuală menționați la p. 65. Puteți să vă reamintiți momente plăcute ale relației dumneavoastră. Nu există răspunsuri

standard corecte, dar există foarte multe variante posibile — vă rugăm să vă gândiți chiar acum la câteva.

Reducând fericirea la ingredientele de bază, pentru a fi fericit trebuie să:

1. Refuzați să nu vă exprimați nemulțumirea în legătură cu ceea ce vă supără — luați măsuri.
2. Descoperiți ce anume vă face fericit și faceți acel lucru mai des.
3. Învățați să filtrați experiența, astfel încât să acordați atenție din plin tuturor lucrurilor care vă îmbogățesc.

Rezumat

- Fericirea nu este optimism prostesc: este o modalitate de procesare a experienței și o consecință a lucrurilor cărora le acordăm atenție.
- Este o stare obișnuită, nu una modificată. Mai mult decât atât, este o stare care se produce ușor, nu se induce artificial.
- Este o stare complexă, care are o legătură foarte precisă cu dumneavoastră ca individ unic. Descoperind ce înseamnă pentru dumneavoastră fericirea, faceți un pas important pentru a reuși s-o controlați. Dacă vă spuneți „Vreau doar să fiu fericit“, ar fi bine să vă puneți aceste întrebări:
 - Ce reprezintă din punctul meu de vedere fericirea?
 - Cât de sigur aș ști că sunt fericit — ce aș vedea, auzi sau simți?
- Fericirea este ceva ce puteți crea în mod activ și gestiona, pentru că puteți crea contextul și atitudinea minții care să o încurajeze.

- În același timp, este rezultatul secundar al modului în care vă gestionați viața și a modului în care percepeți în general lucrurile, mai degrabă decât o stare pe care intenționați să o atingeți într-o anumită ocazie sau în general.
- Starea de fericire implică corpul, mintea și uneori și spiritul.
- De regulă, implică și acuitatea senzorială.
- Desecori presupune să faceți generalizări pozitive pornind de la o experiență specifică. Este marcată mai degrabă de satisfacție decât de extaz, mai degrabă de calm decât de agitație, sau poate fi vorba de o stare de agitație de parcă ați fi „injectat” sau drogat.
- Chiar dacă fericirea este extrem de personală, nu sunteți restricționat în a avea doar tipul dumneavoastră de fericire. Gândiți-vă la persoane pe care le cunoașteți și sunt fericite — cum au reușit? Priviți oamenii care par a fi fericiți — ce remarcați la ei? Luați exemplul de la ei pentru a vă extinde propriul repertoriu.
- Dacă faceți aceste lucruri veți fi fericit în cea mai mare parte a timpului.

CAPITOLUL 16

Cum să faceți ca munca să vă ofere satisfacții

INDIFERENT DACĂ SUNTEȚI asistent social, director executiv al unei companii, profesor, gunoier sau pilot, munca ocupă o mare parte din viața dumneavoastră, astfel încât chiar merită să vă asigurați că este cât se poate de satisfăcătoare din toate punctele de vedere. În orice caz, pentru fiecare dintre noi munca are semnificații diferite, astfel că pentru început întrebați-vă ce loc ocupă munca în viața dumneavoastră. Reprezintă:

- Ceva ce evitați să faceți pentru că ocupă prea mult din timpul sau din viața dumneavoastră?
- Un lucru pe care îl faceți fără să vă gândiți prea mult la el?
- Modalitatea principală de a plăti chiria sau ipoteca?
- O modalitate prin care vă puteți finanța hobby-urile care sunt importante pentru dumneavoastră?
- Bani de buzunar — nu vă bazați pe ea pentru a vă finanța traiul de fiecare zi?
- O provocare care vă stimulează?
- O modalitate de autorealizare și autoexprimare?
- O vocație?

Niciuna dintre aceste variante luate ca atare nu este mai bună sau mai rea — dar în funcție de propriile noastre atitudini și sentimente, una dintre ele poate fi mai bună sau mai puțin bună pentru noi. Dacă sunteți plictisit, dacă aveți resentimente în fiecare clipă, dacă sunteți speriat de responsabilitățile pe care le aveți, dacă vă este frică să fiți „descoperit“, dacă simțiți că sunteți sclavul eticii companiei sau al unui șef exigent sau dacă nu găsiți nicio modalitate prin care să faceți ceea ce vă doriți cu adevărat fiindcă nu ați mai câștiga suficient pentru a vă respecta obligațiile, atunci munca dumneavoastră vă poate face să vă simțiți stresat, nefericit sau chiar bolnav. Chiar dacă nu sunteți în această situație, dar totuși aveți un vag sentiment că aveți mai multe de oferit decât aveți momentan posibilitatea, sau dacă vă îngrozește să faceți aceeași muncă până la pensie, acum poate fi un moment bun să evaluați relația dintre dumneavoastră, obiectivele pe care le aveți în viață și munca pe care o faceți. În acest moment s-ar putea să vă fie de folos să vă uitați înapoi la roata vieții dumneavoastră (p. 179). Cum ați evaluat munca în raport cu celelalte lucruri din viața dumneavoastră? Dacă felia alocată timpului dumneavoastră de lucru este semnificativ mai mare în comparație cu satisfacția pe care v-o oferă, acest lucru vă transmite că este timpul să vă gândiți la niște schimbări.

În acest capitol vom explora patru abilități-cheie care vă pot ajuta să aveți o relație mai potrivită între dumneavoastră, obiectivele pe care le aveți și munca dumneavoastră. Pentru început sunt câteva aspecte pe care am vrea să le precizăm:

1. De-a lungul timpului, munca poate fi mai mult sau mai puțin satisfăcătoare; acest lucru este valabil pentru orice ocupație pe care ați putea să o aveți.
2. Este important să existe o legătură potrivită între dumneavoastră și ocupația pe care o aveți. Acest lucru poate presupune să priviți cu atenție relația dintre ceea ce este important pentru dumneavoastră și perspectivele de promovare. Uneori, oamenii pot fi încântați de o promovare, dar ajung să urmeze un drum care în final nu prea li se potrivește.
3. Nu trebuie să vă simțiți înfrânt dacă, la un moment dat, nu știți care este locul potrivit pentru dumneavoastră. Coaching-ul NLP vă ajută să deveniți curioși în ceea ce privește acest gen de probleme. Conștientizarea faptului că există o nepotrivire vă va da posibilitatea să încetați să vă învinuiți pe dumneavoastră sau ocupația pe care o aveți și poate deveni un feedback folositor, care vă va ajuta să planificați niște schimbări.

Puteți utiliza nivelurile logice (vezi p. 72) pentru a vă ajuta să aflați dacă munca pe care o faceți vi se potrivește sau nu. De multe ori, anumite niveluri sunt mai mult decât satisfăcătoare, iar altele dimpotrivă. Odată ce recunoașteți acest lucru, puteți începe să faceți niște alegeri bine documentate. Poate că pentru dumneavoastră sunt potrivite niște mici modificări ale mediului. În această situație coaching-ul are o importanță vitală dacă nu vreți să vă irosiți viața.

- **Mediul.** Gândiți-vă la condițiile de amplasare a locului de muncă, dar gândiți-vă de asemenea la acesta și ca un mediu social. Ce fel de facilități și ce fel de modele sociale vi s-ar potrivi? Există sute de întrebări pe care vi le puteți pune. Aveți unde să vă parcați mașina? Biroul

dumneavoastră are fereastră? Aveți propriul spațiu — sau doar vă găsiți un birou liber și utilizați calculatorul de acolo pentru a vă autentifica? Lucrați pe cont propriu sau într-o cameră mare cu alți oameni? Oamenii ies împreună după terminarea programului? Există activități sociale și cluburi? Indiferent de caracteristicile dumneavoastră, ce este cu adevărat important este modul în care ceea ce aveți se potrivește cu ceea ce vă place.

- **Comportament.** În ce activități specifice sunteți implicat? Este combinația de activități potrivită pentru dumneavoastră? Există lucruri pe care ați dori să le faceți în contextul muncii, dar care sunt imposibil de realizat la locul de muncă actual? Faceți ceea ce vă face plăcere să faceți? Sau trebuie să vă adaptați prin mijloace care vă fac să vă simțiți incomod?
 - **Aptitudini.** Sunteți capabil să profitați de punctele dumneavoastră tari și să realizați lucruri la care vă pricepeți cu adevărat? Sunteți capabil să dezvoltați noi abilități ca parte din această ocupație?
 - **Credințe și valori.** Când colegii nu vă împărtășesc convingerile, vă puteți simți foarte izolat și subminat. S-ar putea chiar să începeți să vă puneți întrebări legate de validitatea crezurilor dumneavoastră. Sau puteți să începeți să vă disprețuiți colegii și să deveniți cinic. Cu cât avansați mai mult la nivel logic, cu atât crește și costul potențial al nepotrivirii.
- Așadar, ocupația actuală și organizația în care lucrați sunt în armonie cu credințele și valorile dumneavoastră? Vă simțiți în stare să spuneți ce este important pentru dumneavoastră în acest mediu sau simțiți că trebuie să modificați ceea ce spuneți pentru a fi mai ușor de acceptat? Simțiți că abilitățile dumneavoastră sunt apreciate?

- **Identitate.** Dacă ocupația este în conflict cu simțul identității, este foarte probabil că o să vă simțiți incomod. O să simțiți că vi se cere să faceți lucruri care nu vă reprezintă. Concordanța între propriile atitudini și acțiuni asigură entuziasm și energie în mod natural. Așadar, cât de entuziast sunteți? Vă simțiți confortabil cu rolul pe care îl aveți? Simțiți că puteți fi dumneavoastră sau trebuie să vă ascundeți adevăratul chip în acea organizație? Identificarea zonelor de potrivire și nepotrivire dintre dumneavoastră și slujbă reprezintă un bun început pentru a decide următorii pași. În restul acestui capitol, vom analiza cele patru modalități prin care puteți face ca munca dumneavoastră să fie mai satisfăcătoare din toate punctele de vedere. Ținând cont de ceea ce ați descoperit, veți putea să alegeți cu multă grijă dintre elementele acestui capitol și să identificați unde puteți utiliza strategiile NLP pentru a vă fi de folos.

Chiar dacă abordările și metodele NLP vă vor ajuta cu siguranță în progresul carierei și în susținerea promovării financiare, acestea pot fi folositoare și în multe alte privințe. Din punctul nostru de vedere, în calitate de coach, munca ar trebui să aibă un sens, să dea sentimentul de scop în viață, să ne permită atingerea potențialului și să ne îmbogățească experiența vieții. Ne-am dori ca o slujbă să fie o adevărată hrană spirituală. În final, dacă vreți să profitați cât mai mult de ocupația dumneavoastră, este necesar ca aceasta să vă ofere ceva mai mult decât un salariu. Cu toții petrecem cea mai mare parte de timp lucrând: în această secțiune veți găsi modalități prin care NLP vă poate ajuta să obțineți un proces satisfăcător din toate punctele de vedere.

Cum să vă organizați pe dumneavoastră și pe ceilalți

Autoorganizarea

Primul pas pentru a vă descurca la locul de muncă este să știți cu cine aveți de-a face. Este necesar să vă dați seama ce tip de persoană sunteți, ce *modus operandi* aveți și care sunt obiectivele dumneavoastră. De aceea, v-ar fi de folos să revedeți discuția noastră anterioară despre metaprograme de la p. 79: dacă doriți să asigurați armonia dintre dumneavoastră și slujba alcasă, întrebați-vă ce semnificații au acestea pentru dumneavoastră. Câteva exemple vă pot ajuta să vedeți modul în care acest lucru se poate realiza.

Descoperirea concordanței între propria persoană și meseria aleasă

Aran era un adolescent inteligent care iubea animalele. Familia sa a avut mereu pisici și câini, iar Aran a devenit interesat de dresajul câinilor atunci când la vârsta de zece ani familia i-a cumpărat un cățel neastâmpărat. Pe măsură ce cățelușa creștea, Aran a început să o ducă la dresaj de agilitate și la competiții, activități apreciate de amândoi. La școală se descurca bine la toate materiile, dar mai ales și-a descoperit preferința pentru științe. Într-o zi, l-a auzit pe un prieten al familiei cum îi spunea mamei sale: „Aran este atât de priceput cu animalele și atât de bun la științe — chiar ar trebui să devină veterinar.” Mai târziu, Aran i-a spus furios mamei: „Nu vreau să lucrez cu animalele bolnave. Doar pentru că pot să fac ceva, nu înseamnă că o s-o și fac.” Prietenul mamei lui Aran căuta asemănări care au făcut-o pe aceasta să

creadă că dragostea lui Aran pentru animale s-ar potrivi foarte bine cu profesia de veterinar. Dar această idee omite un element important: băiatului îi plăceau mult animalele, dar nu cele bolnave; și îi făcea o mare plăcere dresajul, nu vindecatul. Consilierul vocațional de la școală, care era practicant NLP, l-a întrebat pe Aran : „Ce îți dorești?” Aran a decis că vrea să obțină o diplomă în științe prin intermediul învățământului la distanță, astfel încât să poată studia în timp ce stă acasă și să poată continua dresajul de agilitate și să participe la competiții.

În școala generală, Kelly s-a dovedit pricepută la matematică, iar la colegiu a început să se pregătească pentru meseria de contabil. I se părea ușor și plăcut și curând și-a găsit o slujbă la o mică firmă locală. Cei de la firmă erau foarte încântați de modul ei de lucru, mai ales pentru că funcționarul anterior nu prea era de încredere. Curând Kelly a pus din nou ordine în registre și toată lumea a fost mulțumită. Dar după o vreme, Kelly și-a dat seama că începe să se plictisească. A crezut că acest lucru se întâmpla fiindcă firma era prea mică, astfel că a aplicat pentru o altă slujbă într-o organizație mai mare. Dar din nou, după câteva luni Kelly s-a plictisit. După ce și-a mai schimbat locul de muncă de alte câteva ori, a început să își facă griji despre cum vor interpreta această nestatornicie următorii posibili angajatori. S-a gândit că un coach ar putea să o ajute.

Atunci când coach-ul a întrebat-o ce îi plăcea cel mai mult la munca ei, Kelly și-a dat seama că era vorba despre primele luni la noul loc de muncă, când începea să înțeleagă și să devină expert în sistem. Plictiseala se instala doar atunci când lucrurile începeau să funcționeze fără probleme. Coach-ul a ajutat-o pe Kelly să înțeleagă ceea ce îi plăcea: să instaleze, să actualizeze și să îmbunătățească sistemele. Kelly era o persoană inventivă

cu o motivație de apropiere și foarte orientată spre soluții (p. 81). Aceste aspecte se potriveau mai bine cu o structură de muncă pe termen scurt, cu gestionarea unor situații de criză, decât cu o slujbă regulată pe termen lung în aceeași organizație.

Cu ajutorul coach-ului, Kelly a decis să își creeze o slujbă pe măsura ei: le va oferi firmelor mici un pachet de contabilitate de salvare. Ea putea interveni atunci când firmele aveau probleme și să instaleze programul de care era nevoie; de asemenea, putea să țină locul colegilor bolnavi sau plecați în vacanță. Kelly a revenit la colegiu pentru a-și îmbunătăți cunoștințele și pentru a-și extinde calificarea de bază, în același timp anunțând noua sa ofertă. În scurt timp, își crease o ocupație care îi oferea provocarea, varietatea și stimularea pe care și le dorise. Și pentru că tot timpul cineva avea nevoie de ea, rămânea foarte rar fără muncă. Mai mult, în timp ce multor oameni cu abilități similare le-ar fi plăcut să lucreze „în zona de confort” a unei slujbe obișnuite, lui Kelly îi plăcea să petreacă mult mai mult timp în „zona de inițiere” și, prin inventarea propriei sale afaceri, a reușit să creeze o ocupație care imbină atât necesitățile clienților, cât și pe ale sale.

Știind ce este important pentru dumneavoastră

Care este rețeta ideală a unei slujbe? Pentru cei mai mulți oameni, aceasta implică probabil câteva sau chiar toate aspectele următoare: un mediu plăcut, sarcini și proceduri interesante, oameni compatibili din punct de vedere social, obiective comune, recompense corespunzătoare. Dacă fragmentați în sus (vezi p. 51), veți descoperi și aspecte mai importante cum ar fi confort, sentimentul de a fi util și recunoaștere. Dacă fragmentați în jos, puteți începe să

adăugați caracteristicile pe care le doriți pentru propria versiune a satisfacției la locul de muncă. Și acestea vor fi diferite de la o persoană la alta. Pentru a clarifica o situație, puneți-vă următoarele întrebări:

Fragmentare în sus:

- Ce calități, valori și credințe reprezintă această ocupație?
- Cum se potrivesc acestea cu credințele și valorile care contează pentru mine?
- Această ocupație mă va face să fiu o persoană mai importantă?
- Mă va satisface această ocupație?

Fragmentare în jos:

- Care ar fi *exact* mediul, sarcina, organizația, rolul ideale pentru mine?
- Care sunt detaliile *precise* pe care le voi aștepta de la ocupația cea mai potrivită pentru mine?
- Ce anume mă va face să știu că se potrivește?
- Cum se pot compara acestea?

În timp ce răspundeți la aceste întrebări, amintiți-vă că, dacă alegeți, puteți să faceți întotdeauna un compromis în ceea ce privește oricare element: dar dacă faceți compromisuri fără să alegeți, dumneavoastră sunteți acela care până la urmă ajunge să fie compromis! Conștiința este platforma pe care puteți construi alegeri înțelepte, elabora strategii eficiente și descoperi ce puteți realiza. Un manager pe care l-am cunoscut avea o muncă ce presupunea foarte multe călătorii. Biroul său de bază, unde petrecea mai puțin de jumătate din programul de lucru, nu avea lumină naturală. Pentru unii oameni, un astfel de mediu

ar fi fost de neacceptat, putând provoca nefericire și chiar îmbolnăvire; dar pentru el nu conta. Pentru el, biroul era doar locul de unde dădea telefoane și dicta scrisori: spațiul său de muncă nu conta pentru el, atât timp cât avea facilitățile de care avea nevoie. Un alt funcționar avea un birou bine echipat într-o clădire modernă cu o priveliște plăcută — dar își considera munca plictisitoare și biroul în sine îi dădea senzația de izolare. Ar fi preferat să lucreze într-un birou necompartimentat, zgomotos, cu o mulțime de oameni și activități în jur. Pentru această persoană, biroul său gol și liniștit era diferența care făcea diferența — astfel că a demisionat.

Dacă nu sunteți pregătit să petreceți opt ore pe zi acasă în disconfort, de ce să permiteți acest lucru la birou? Viața nu se oprește când ajungeți la locul muncă, așa că asigurați-vă că acesta îndeplinește așteptările dumneavoastră. Fiți pregătit să țineți cont de relația dintre valorile superioare sau problemele de identitate și caracteristicile mediului sau ale comportamentului. Dacă biroul sau departamentul dumneavoastră este amplasat la subsol, într-o baracă la periferia unui complex întins de clădiri, cât de ușor vă este să considerați că slujba dumneavoastră se află în centrul valorilor organizației? Dacă echipamentul biroului este stricat și ornamentele decolorate, mai aveți senzația că cineva se preocupă de dumneavoastră? Există mereu „motive bune” pentru astfel de lucruri — dar care este efectul? Împrejurimile ne transmit diferite mesaje ce pot să nu fi fost intenționate — dar și-a dat cineva seama care ar putea fi aceste mesaje sau a făcut ceva pentru a le corecta sau a le compensa? Și cum vă simțiți dacă trebuie să le găsiți explicații? Cunoaștem un director a cărui primă decizie, când a preluat o școală din mediul urban aflată în

declin, a fost să renoveze cancelaria și să îmbunătățească facilitățile. El a recunoscut în mod prevăzător că, îngrijindu-se de angajații lui la nivel ambiental, prin intermediul micilor detalii, va contribui la îmbunătățirea moralului acestora la nivelul credințelor sau a identității și că, în schimb, acest lucru va îmbunătăți eficiența angajaților în situații dificile.

Verificarea scopului dumneavoastră

Oamenii își găsesc slujbe din tot felul de motive și rămân pe posturile ocupate atât din motive pozitive, cât și negative. Să evaluați din când în când ce reprezintă slujba aleasă și în ce fel are legătură cu scopurile dumneavoastră în viață reprezintă o modalitate folositoare prin care puteți stăpâni experiența muncii. Poate că locul de muncă actual a fost următoarea treaptă logică pe scara de evoluție a carierei. Este calea pe care vreți să o urmați și de acum înainte? Poate că această slujbă a însemnat completarea veniturilor familiei: știți ce anume obține familia din venit — dar dumneavoastră ce câștigați? Poate că ați început să vă simțiți incomod sau sentimentul de încredere de la început s-a estompat semnificativ sau poate că sunteți într-adevăr mult mai interesat de ceea ce faceți în afara locului de muncă: vă spune acest lucru că e timpul pentru o schimbare — poate chiar o schimbare radicală?

Ceea ce faceți cu perioada dumneavoastră de activitate este în primul rând o decizie legată de viață ca întreg. Răspunzând la aceste întrebări veți afla mai multe, desigur, și despre cât de bine vi se potrivește ocupația actuală. Acest lucru poate fi util mai ales pentru a vă informa cu privire la ce anume reprezintă aceasta bună potrivire.

Instinctele există cu un scop, plecați urechea la ce anume vă spune propria intuiție: gândiți-vă la modul în care acestea au legătură cu abilitățile, potențialul și confortul dumneavoastră; și analizați modul în care experiența actuală de la slujbă se asociază cu ceea ce vă doriți pentru viața dumneavoastră ca întreg. Acesta reprezintă un act de autoconducere (*self-leadership*).

Acordați-vă câteva minute pentru a vă gândi la dumneavoastră și la slujba dumneavoastră. Încă vă mai ajută să ajungeți acolo unde doriți? Care sunt concordanțele și neconcordanțele? Deveniți curios de acestea și de oricare dintre incertitudinile pe care le aveți. Descori în coaching, incertitudinea este începutul învățării și descoperirii, atâta vreme cât vă găsiți timp să o explorați. Poate vi se va părea util să vă referiți la observațiile pe care le-ați făcut anterior cu privire la potrivirea nivelurilor logice și să construiți un profil pe care îl puteți utiliza în evaluarea modului în care slujba actuală vi se potrivește și ce ați putea să vă doriți să faceți în viitor.

Controlul stărilor dumneavoastră

Recunoașterea și înțelegerea stărilor (vezi p. 108) reprezintă o parte importantă în organizarea vieții atât la muncă, cât și în afara acesteia. NLP ne-a ajutat să înțelegem relațiile complexe ale multor ansambluri de procese minte-trup ce funcționează pentru a crea o stare; dar poate și mai important este că ne-a arătat că stările pot fi recunoscute, controlate, create și modificate. Acest lucru vă oferă o putere enormă.

Spre exemplu, ce se întâmplă atunci când ați muncit din greu să terminați ceva, iar șeful dumneavoastră vă spune că ar fi preferat să faceți altceva înainte sau că trebuia să faceți acel lucru diferit? Este foarte posibil ca prima dumneavoastră reacție să fie una de exasperare, jignire sau sfidare. Este foarte posibil ca sentimentele dumneavoastră să fie „cauzate” de modul în care s-a exprimat, dar atât timp cât dați vina pe el pentru aceste sentimente, rămâneți o victimă relativ fără putere.

De îndată ce recunoașteți starea în care vă aflați, ați trecut — chiar și pentru moment — de la prima poziție în a treia poziție (vezi p. 97). Adoptând a treia poziție vă oferiți un fel de „pauză” și o perspectivă diferită de evaluare a situației.

Să recunoașteți starea în care vă aflați, când aceasta este negativă sau nepotrivită, poate fi o modalitate foarte utilă de a recăpăta controlul situației. Și interesul legat de cum puteți face acest lucru este la fel de valoros. Ambele vă vor ajuta să vă schimbați starea pentru câtva timp. Și acest lucru vă va permite să vă distanțați de sentimentele implicate, să restabiliți echilibrul și să alegeți care ar fi starea mai eficientă de pe urma căreia să funcționați. Și recunoașterea stărilor celorlalți poate fi foarte utilă. Spre exemplu, vă puteți reaminti că șeful dumneavoastră este întotdeauna țăfnos în după-amiezile târzii (din cauza unei glicemii scăzute? prea multe întâlniri? sau poate a avut de-a face cu propriul său șef?) și că el este cel ce se află într-o stare nepotrivită. În acel moment, puteți să alegeți să nu spuneți nimic și să faceți mai departe ceea ce dorește, știind că mâine-dimineață va fi împăciuitor și că se poate de pregătit să aprecieze munca grea pe care o

faceți. Sau puteți decide că și-a schimbat încă o dată prioritățile, astfel încât de această dată vă depășesc și trebuie să îi spuneți că nu sunteți pregătit să munciți în acest mod. Și alte tipuri de management al stărilor pot fi de asemenea folositoare la locul de muncă. Până acum, am discutat despre schimbarea unei stări neplăcute sau ineficiente. Dar ce părere ați avea să folosiți cunoștințele dumneavoastră despre stări pentru a vă asigura că sunteți pregătit în avans să fiți în starea *potrivită* pentru ceva anume? Probabil că știți deja că dimineața concentrarea atinge nivelul maxim: de ce să nu vă asigurați că acesta este momentul în care planificați cele mai importante întâlniri? Sau poate că știți că vă ia mult timp să vă puneți în mișcare pentru a realiza o sarcină: cum puteți folosi acest amănunt pentru a vă asigura că sunteți în starea potrivită la momentul potrivit? Poate și dumneavoastră, precum Kierkegaard, gândiți cel mai bine când mergeți — și dacă da, există spațiul și timpul necesare pentru a face acest lucru? Care sunt stările cele mai potrivite pentru a lucra pe cont propriu? Dar ca membru al unei echipe? Dar pentru a face o prezentare? Dacă nu sunteți sigur de existența oricăreia dintre aceste stări în repertoriul dumneavoastră, cunoașteți pe cineva care se folosește de aceste stări în mod obișnuit? Cum puteți să le modelați?

În ce stare vă aflați la muncă?

Gândiți-vă la cele mai eficiente stări ce vă asigură un stil de lucru ușor. Ce anume le caracterizează? Puteți identifica mai multe tipuri. Puteți construi un profil pentru fiecare, ce anume le declanșează sau ajută la ancorarea lor? Unii oameni, spre exemplu, descoperă că sunt mult mai creativi dacă sunt activi din punct de vedere fizic, de

exemplu, prin păstrarea unui ritm. Alții preferă să aibă parte de un loc liniștit și izolat unde le pot veni idei. Gândiți mai bine dacă ați băut o cană de cafea sau ceai alături de cineva? Vă plac graficele și stilourile colorate, sunteți cel mai bun atunci când vine vorba să le propuneți idei celorlalți? Mediul și comportamentul contribuie simultan la crearea și menținerea stărilor: descoperiți cum contribuie la stările dumneavoastră, astfel încât să profitați la maximum de elementele de susținere și să reduceți sau să modificați ceea ce interferează. Contribuie dialogul interior la stările dumneavoastră pline de resurse? Vă încurajați sau încercați să vă explicați lucrurile? Auziți vocea unui prieten sau a unui mentor care vă oferă sfaturi sau vă sprijină? Odată ce știți ce faceți în mod obișnuit în stările pline de resurse, puteți să alegeți să faceți acel lucru în mod voit, pentru a vă garanta acele stări pline de resurse atunci când aveți nevoie de ele.

Gândiți-vă la cele mai puțin eficiente stări — cele care vă stau în cale sau au tendința de a vă sabota eficiența și simțul controlului. Ce anume le caracterizează? Puteți schița în cazul oricăreia dintre ele unde și când le-ați experimentat prima oară? Care sunt factorii declanșatori? Vi se pare dificil să lucrați când este zgomot sau trebuie să vă tot opriți din ceea ce faceți pentru a răspunde la telefon? Auziți acea voce cicălitoare care pune la îndoială abilitățile dumneavoastră sau care vă compară cu alții? De îndată ce ați identificat modelele, puteți începe să căutați modalități de schimbare a lucrurilor și care să vă ajute să rămâneți într-o stare eficientă pentru ceea ce faceți. Puteți face unele schimbări ambientale — să instalați un robot telefonic, de exemplu — sau niște schimbări la nivelul dialogului intern. Până acum, veți fi întâlnit un anumit număr

de strategii NLP pe care să le puteți folosi pentru a interveni favorabil în tiparele dumneavoastră obișnuite — odată ce știți care sunt acestea.

Controlul celorlalți

Problema influenței

Unii oameni presupun că, dacă se gândesc cum să se poarte cu ceilalți, acest lucru este într-o oarecare măsură o formă de manipulare. Premeditarea, din acest punct de vedere, înseamnă că acțiunile dumneavoastră sunt într-un fel mai puțin autentice decât dacă ați face orice vă trece prin minte. Modelarea comportamentului în conformitate cu ceea ce vă doriți poate avea o nuanță de lipsă de transparență și trișare. Așa este? Ei bine, ar putea fi — dacă nu v-ar păsa de ceea ce vor și simt ceilalți oameni aflați în aceeași situație.

Cu toate acestea, influența este inevitabilă. Spre exemplu, persoana care sfidează și îndepărtează pe toată lumea este extrem de influentă, dar într-un mod relativ neintenționat. Și din moment ce nu ne putem abține să-i influențăm pe ceilalți, recunoașterea acestui lucru și folosirea într-un scop bun este mult mai responsabilă decât alternativa unui comportament fără prea multe menajamente sau scrupule.

Prin modelarea unor oameni care sunt comunicatori și manageri excepționali, ne-am dat seama că ei își utilizează influența într-un mod specific. Întotdeauna caută să producă o situație de tip *win-win* („cu câștig-el câștigă”), fie că își folosesc influența pentru a conduce de sus în jos într-o ierarhie, fie pe orizontală, ca parte componentă a unei

echipe în care toți membrii au același statut, fie în sus pentru a transmite informația și ideile celor aflați la conducere.

Căutarea unui rezultat de tipul „eu câștig-el câștigă” pentru toate persoanele implicate este cunoscută în NLP sub denumirea de „armonizarea rezultatelor”, concept pe care l-am întâlnit și în Capitolul 13, în legătură cu construirea relațiilor avantajoase. Pentru a armoniza rezultatele, trebuie să:

- Știți care este rezultatul dumneavoastră.
- Să vă fie limpede cum veți ști că ați obținut acel rezultat — ce veți vedea, auzi și simți.
- Să verificați care este rezultatul altor persoane.
- Să clarificați ce vor vedea, auzi și simți ceilalți când îl vor obține.
- Descoperiți în ce măsură se potrivește situația în cauză cu rezultatele dumneavoastră și cu cele ale celorlalte părți.
- Dacă există contradicții, priviți nivelurile logice și verificați la care dintre ele există o potrivire și la care nu pare să fie una. Adeseori, potrivirea va exista la un nivel superior controverselor. Spre exemplu, dumneavoastră și șeful dumneavoastră puteți fi de acord cu principiul: nevoile clientului reprezintă o prioritate, dar să nu fiți de acord asupra modului în care puteți obține acest lucru.
- Confirmați că există înțelegere între dumneavoastră și identificați nivelul corespunzător pentru a restabili faptul că aveți o bază de la care porniți.
- Asigurați-vă că aveți o procedură de evidențiere, stabilită de comun acord, care va demonstra, spre satisfacția amândurora, că ați obținut acel rezultat împreună.

Cum să conduceți de sus în jos

Dacă sunteți manager, aveți o responsabilitate suplimentară în ceea ce privește influențarea altor oameni, aceea de a vă asigura că exercitați acea influență într-o manieră de tip „eu câștig-el câștigă”. În această situație, NLP vă poate ajuta în mai multe feluri. Lista de verificare de mai jos include șapte activități diferite care sunt în mod special folositoare. Dacă vă gândiți să deveniți un manager mai eficient, începeți cu oricare dintre acestea și priviți-le ca pe un proiect de câteva zile. Un manager pe care l-am instruit a transformat aceste activități într-un program de șapte săptămâni cu rezultate grozave.

1. Puteți să vă dezvoltați acuitatea senzorială pentru a putea vedea și auzi ce se întâmplă cu adevărat în jurul dumneavoastră. Puteți face acest lucru dându-vă sarcini flexibile în acele sisteme care știți că ar trebui întărite.
2. Puteți să vă creați obiceiul de a adopta a doua poziție (vezi p. 97), astfel încât să analizați ce pot simți alți oameni — în mod special ca rezultat al acțiunilor dumneavoastră.
3. Puteți să vă reamintiți că, indiferent ce intenții aveți în comunicarea cu ei, *adevăratul înțeles al comunicării dumneavoastră este mesajul pe care aceștia îl primesc*. Modul în care oamenii vă răspund vă transmite ce mesaj le-ați oferit de fapt. Așadar, cum au răspuns aceștia? Și ce anume vă sugerează acest răspuns că ar fi nevoie în continuare?
4. Fiți atent la metaprogramele și sistemele de reprezentare (vezi pp. 79 și 103) ale angajaților dumneavoastră, pentru a înțelege de unde vin.

5. Vă puteți modela comportamentul după oamenii pe care i-ați întâlnit și care erau manageri eficienți. Cum au reușit ei? Ce se întâmplă dacă și dumneavoastră procedați la fel? Puteți de asemenea să vă modelați după orice persoană, la orice nivel al organizației, care este eficientă în ceea ce face sau care se înțelege bine cu oamenii din jurul său. Ce puteți învăța de la ei?
6. A fi un bun manager înseamnă de multe ori să fii un om care învață repede. Iar să înveți este mult mai ușor dacă ai o minte flexibilă. Vă puteți mări flexibilitatea făcându-vă un obicei din a privi lucrurile din poziții perceptuale diferite (vezi p. 97), astfel încât să beneficiați de mai multe informații atunci când luați decizii. Cum ar arăta acest lucru din afară? Din punctul de vedere al clientului? Dar dacă ați fi o muscă pe perete?
7. Folosiți-vă la maximum de punctele tari ale oamenilor. Întrebați-vă ce anume puteți învăța de la ei. Cum vă poate ajuta acest lucru să vă atingeți obiectivele mai ușor? Un manager foarte bun pe care îl cunoaștem a remarcat că arta unei bune conduceri constă în adaptarea slujbei. Ce părere aveți în legătură cu acest lucru? Cum ar putea să vă ajute adoptarea acestui punct de vedere pentru a face schimbări care să funcționeze și pentru dumneavoastră și pentru personalul dumneavoastră? Și care ar fi limitele?

Conducerea de jos în sus

Cum puteți să conduceți pe cineva care vă este superior? Nu aveți autoritate. Nu puteți să îi spuneți ce să facă sau să îi stabiliți prioritățile și obiectivele. S-ar putea să nu aveți experiența și abilitățile unor astfel de persoane sau poate nu puteți să aveți acea privire de ansamblu asupra atâtor

roluri și procese organizaționale cu care acești oameni sunt obișnuiți. Dar nu uitați, aveți influență asupra oricărei persoane cu care veniți în contact. Întrebarea este: ce tip de influență veți crea și cum o veți folosi?

Prima slujbă a lui Wendy după absolvire a fost cea de administrator al unei universități. Acest lucru implica să joace rolul de asistentă personală a decanului universității, să conducă șase secretare care lucrau pentru personalul academic și să le stabilească prioritățile în ceea ce privește munca, să păstreze legătura cu departamentele subordonate și să aranjeze în fiecare trimestru toate necesitățile de predare ale studenților. Datorită numărului mare de sarcini implicate, Wendy avea o secretară cu jumătate de normă pe nume Amanda. Amanda era cam de aceeași vârstă, dar avusese mult mai multă experiență în muncă. Era rapidă și conștiincioasă și foarte sociabilă. Calmă și modestă, ea făcea ceea ce i se cerea rapid și eficient. După o vreme, Wendy a observat că Amanda mai avea o calitate: anticipa ce trebuia făcut. Venea și spunea lucruri de genul: „Mă întreb dacă ar trebui să începem să ne pregătim pentru...”; „Am început să pregătesc scrisorile pentru...”; „Ați dori să sun și să întreb...”. De fapt, ea începuse să urmărească îndeaproape anumite părți ale muncii lui Wendy, astfel încât să realizeze diferite sarcini înainte să i se fi cerut. Acest aspect ușura cu mult viața amândurora — și făcea ca administrarea universității să fie mult mai rapidă. Wendy a fost întotdeauna recunoscătoare pentru ajutorul practic primit de la Amanda, dar și pentru ceea ce Amanda a învățat-o pentru a fi un administrator competent. Amanda conducea de jos în sus.

De fapt, conducerea de jos în sus implică în realitate multe dintre elementele folosite și în conducerea de sus în jos.

Într-adevăr, dacă ați urmat cele șapte activități pe care le-am schițat mai sus și le-ați parcurs cu un efort susținut, sunteți mult mai eficient în conducerea de jos în sus. Totuși, am mai adăuga și:

- Armonizați-vă rezultatele cu cele ale superiorilor pentru a produce o situație de tip „eu câștig-el câștigă”. Pentru a face acest lucru, adoptați a doua poziție pentru a înțelege de unde provin acestea.
- Verificați ambele tipuri de rezultate în ceea ce privește condițiile de formulare corespunzătoare (vezi p. 91).
- Dacă este nevoie, fragmentați în sus (p. 51), pentru a descoperi o credință sau o valoare în comun.
- Plănuțiți și lucrați în direcția nevoilor viitoare, fără să așteptați să vi se spună ce să faceți. Puteți să vă ajutați în mai multe feluri:
 - Conturați o linie temporală „prin timp” — poate într-o formă cunoscută cum ar fi o agendă anuală, un jurnal sau o diagramă — pentru a face vizibile diferite stadii ale unui proces.
 - Verificați viabilitatea, armonizarea și fluxul proceselor implicate în modul dumneavoastră natural de procesare.
- Acordați timp, în mod regulat, pentru a raporta fiecare stadiu al implicării dumneavoastră în structura „prin timp”, în mod special dacă dumneavoastră sau ceilalți sunteți mai mult „în timp”.
 - Asumați-vă aceste calități la nivelul identității.
 - Utilizați cunoștințele cu privire la liniile temporale, pentru a verifica promisiunile înainte de a le face, astfel încât să nu promiteți un lucru pe care nu-l puteți respecta.

- Asigurați-vă că duceți la bun sfârșit sarcinile. Respectați-vă promisiunile și termenele-limită și mențineți calitatea. Pentru a face asta:
 - Verificați-vă propriile sentimente și nevoi și respectați-le și abia apoi luați-vă un angajament.

Odată ce ați trecut prin aceste aspecte, ați făcut tot ce vă stă în putință pentru a vă asigura că promisiunea dumneavoastră este bine formulată. Iar dacă, din diverse motive, nu puteți să o respectați, veți putea să explicați ce s-a întâmplat, în loc să vă cereți scuze pentru un eșec la care vă așteptați, de fapt.

Pentru mai multe informații în ceea ce privește conducerea de jos în sus — și despre cum să aplicați principiile NLP la locul de muncă — puteți să aveți în vedere și cartea *NLP and the New Manager*, scrisă de Ian McDermott și Ian Shircore (Texere, 1998). Cu toate acestea, pentru moment, vă sugerăm doar să oferiți sprijin și să deveniți un bun aliat. Cu siguranță cunoașteți deja sentimentul minunat de a vă putea baza pe cineva și importanța pe care o capătă, mai ales dacă acea persoană oferă idei noi sau informații sau are alte calități. Deveniți acest gen de persoană pentru șeful dumneavoastră! Întrebați-vă ce puteți aduce companiei. Cum îi puteți ușura viața șefului dumneavoastră?

Cum să vă măriți capacitatea de a influența

A deveni mai influent presupune să transformați o influență accidentală, întâmplătoare și imprevizibilă într-o influență intenționată și activă. Aceasta ține de control — nu de ceilalți, ci de dumneavoastră, de resursele pe care le

aveți și de ce anume faceți cu ele. Are legătură cu obținerea rezultatelor dorite, dar printr-o aliniere cu cele ale celorlalți oameni implicați.

De ce să vă mai deranjați să îi influențați pe alții?

Influența ține de sentimentul puterii — și nu doar de puterea dumneavoastră. Mulți oameni se simt lipsiți de autoritate și deconectați la locul de muncă pentru că duc lipsă de influență. Când cineva vă spune: „Nu pot face nimic în această privință: nu este treaba mea” sau „Mi-aș dori să te ajut, dar decizia nu-mi aparține — depinde de sediul central”, poate exprima lipsa autorității. Să presupunem că, în loc să spună cele de mai sus, ar spune: „Chiar înțeleg cum vă simțiți. Ceea ce trebuie să faceți este să mergeți cu acea reclamație la x...” sau „Dați-mi voie să vă spun cărei persoane de la sediul central trebuie să vă adresați.” Vă veți simți diferit și la fel se vor simți și celelalte persoane. Până în acest moment, ceilalți ar fi fost influenți.

Un criteriu util prin care puteți măsura influența dumneavoastră și a altora este să întrebați în ce măsură contribuie la obținerea rezultatelor dumneavoastră sau ale celorlalți. În coaching, vorbim despre *forwarding the action* (încurajarea progresului acțiunii). Influența dumneavoastră face ca acțiunea să progreseze?

Oricine poate fi influent, nu doar cei care ocupă o poziție de autoritate sau responsabilitate. Și oricine poate ajuta pe cineva să înainteze acea acțiune care contează pentru el, la oricare dintre nivelurile logice. Puteți ajuta pe cineva să se simtă mai încrezător în sine, astfel încât să fie capabil să își

asume o sarcină dificilă; puteți să îi ajutați să clarifice o problemă legată de valori care îi bloca; puteți să le reamintiți de aptitudinile lor curente sau să îi învățați o abilitate nouă; puteți să faceți ceva împreună cu ei sau pentru ei sau să îi ajutați să facă ceva pentru ei; puteți să schimbați situația la nivel ambiental. Este posibil să facă și ei același lucru pentru dumneavoastră. Toate aceste acte sunt acte de influență.

Țineți minte: petreceți o viață întreagă la muncă, astfel că merită să vă asigurați un scop precis și un sentiment satisfăcător. Iar una dintre formele prin care puteți obține acest lucru este să vă dezvoltați abilitățile de a influența oamenii și situațiile într-o modalitate de tipul „cu câștig-el câștigă”. Ce și cum anume faceți la locul muncă vă ajută să vă definiți sentimentul de sine. Cu alte cuvinte, are impact asupra dumneavoastră zi de zi, la un nivel logic foarte ridicat.

Influența negativă

Fără puterea de a influența mediul, este foarte posibil să experimentați unul sau mai multe dintre aceste sentimente:

- Furie
- Dezamăgire
- Frustrare
- Neputință
- Retrageră și deconectare
- Confuzie.

Acordați-vă câteva minute pentru a vă gândi la situații în care ați experimentat necesitatea acestei influențe sau lipsa acesteia. Gândiți-vă la un moment în care v-ați simțit lipsit de autoritate. Ce nivel logic a fost implicat? Cum ați

fi putut dumneavoastră sau oricine altcineva implicat alături de dumneavoastră în aceea situație să înaintați acțiunea? Acum, prin contrast, gândiți-vă la un moment în care ați experimentat influența într-un mod foarte folositor. Cum s-a întâmplat acest lucru? Ce niveluri logice au fost implicate? Cum a fost înaintată acțiunea?

Șefii ale căror răspunsuri vizavi de subordonați sunt o versiune a „Da, bine, mi-e indiferent...” sunt extrem de influenți: contribuie în mod activ la o stare de neimplicare și apatie la nivelul personalului lor prin asigurarea absenței unui feedback folositor. Feedbackul poate fi o sursă importantă de influență. Feedbackul clar, exact — spre exemplu: „Acel lucru a fost realizat rapid și eficient”; „Acel document conține toate ideile bune, dar formularea cuvintelor trebuie modificată”; „E o idee bună, dar acum trebuie să examinăm costurile detaliate” — oferă atât recompensă, cât și cunoașterea a ceea ce este limitat sau lipsește, într-o manieră în care cel care le recepționează le poate înțelege și poate să și lucreze cu ele.

Devenind conștient de nenumăratele posibilități pe care le aveți de a-i influența pe ceilalți zilnic, veți reuși să deveniți mai conștient de propria dumneavoastră valoare. În acest sens, influența presupune să le oferiți celorlalți ceva ce vor fi încântați să primească, într-o manieră care să îi ajute să primească: fie că e vorba de ajutor concret, suport emoțional, idei, comentarii, sugestii sau critică constructivă. Și stă în puterea noastră, a tuturor, să facem aceste lucruri indiferent de rolurile sau pozițiile ocupate în ierarhie. Influența, în acest sens, este o monedă de schimb valoroasă, care poate fi împărțită și răspândită în jur și care

crește valoarea generală a organizației și a fiecărui membru al acesteia.

Cum puteți să îi influențați pe alții?

Influența presupune interacțiune și este un act de conducere. Totuși, trebuie să vă armonizați comportamentul cu al celorlalți și abia după aceea să încercați să conduceți (pentru o discuție despre armonizare (*pacing*) și conducere vezi p. 95). Cuvintele sunt unele dintre metodele fundamentale de influență, pentru că vă permit să vă armonizați comportamentul cu al celorlalți și să conduceți. Imaginați-vă cum v-ați simți față de o persoană care vă spune: „Nu, nu așa se face” și comparați cu: „Ei bine, știu ce vrei să spunei și că ai descoperit că funcționează, dar aș vrea să vă gândiți și la această abordare.” Cuvintele au putere și modul în care le folosim schimbă total modul în care ceilalți simt și modul în care răspund, prin urmare și cât de influenți suntem.

Armonizarea (*pacing*) poate fi realizată la mai multe niveluri, atât verbal, cât și nonverbal. Puteți să vă acordați la ritmul în care celălalt vorbește, la postura sa corporală, la limbajul său, la ideile sale. *Pacing*-ul este o modalitate foarte importantă de creare și menținere a unei relații și, pentru că faptele vorbesc mai mult decât cuvintele, de multe ori *pacing*-ul are un mesaj mult mai categoric decât cuvintele atunci când cele două se află în contradicție. Dacă vă acordați la modelul de exprimare al celuilalt, vorbiți pe limba lui — chiar dacă nu sunteți de acord cu conținutul spuselor lui. Dacă vă potriviți cu genul de limbaj corporal al celuilalt și cu ritmul său, vă exprimați înțelegerea și respectul, chiar dacă intenția dumneavoastră este

să-l ajutați să le schimbe. Dacă cineva este agitat, spre exemplu, îl veți influența mult mai ușor să devină calm, dacă mai întâi vă adaptați la viteza limbajului și mișcării sale decât dacă doar îl îndemnați să se calmeze.

Puteți să vă măriți capacitatea de a influența stabilindu-vă niște ancore utile (vezi p. 42). Un doctor pe care îl cunoaștem, foarte conștient de faptul că are la dispoziție cinci minute pentru fiecare pacient care vine la cabinetul său, are grijă să își ridice privirile și să își tragă scaunul de la birou de fiecare dată când un pacient intră în cabinet și se așază: mesajul pe care îl transmite este că are timp pentru ei și că le acordă toată atenția sa. El vrea ca pacienții să se simtă în largul lor, adică să se simtă confortabil să povestească cât mai detaliat problemele pentru care au venit. Mișcarea scaunului de birou este o modalitate prin care doctorul își schimbă propria stare internă, cât și o modalitate de a le semnala pacienților că este disponibil.

Odată ce stabilim o relație, suntem pregătiți să începem influențarea. Trecerea treptată de la un comportament precipitat la unul calm arată celui care este agitat că înțelegeți cum se simte — dar în același timp, prin modelare, demonstrați că acest comportament poate fi schimbat. Doctorul a făcut loc pacienților împingându-și scaunul de la birou; dar a stat drept și atent câteva momente pentru a stabili un raport rapid (*pacing*) cu pacienții săi, în timp ce aceștia vorbeau despre ce îi supără. Numai atunci doctorul se așază, încurajându-i astfel pe aceștia să aibă senzația de spațiu și să se relaxeze. Fiind un individ empatic în mod natural, el începuse să facă aceste gesturi în mod firesc, dar fiind și o persoană contemplativă, a realizat efectele, apoi a decis să facă același lucru — în mod deliberat.

Este posibil, de asemenea, să influențați oamenii și prin dezacordare.

Când era în școala primară, fata lui Wendy, Charlotte, povestea despre una dintre profesoare că părea furioasă adeseori, iar unora dintre copii le era frică de ea. S-a decis să vadă ce se va întâmpla, dacă va avea grijă să-i zâmbească acestei profesoare de fiecare dată când se întâlnea cu ea — chiar dacă nu prea o cunoștea pentru că nu îi predă la clasă. După o săptămână sau două, Charlotte a anunțat că acum profesoara îi zâmbea de fiecare dată când se întâlneau. Influența se bazează pe acuitatea senzorială... Influența lui Charlotte s-a bazat pe observațiile inițiale în ceea ce privește temperamentul ursuz al profesoarei, comportamentul pripit și expresia sa și pe faptul că acestea îi făceau pe copii să se teamă de ea. Ea a fost curioasă să vadă ce s-ar întâmpla, dacă s-ar comporta într-o manieră ce solicită un alt tip de răspuns.

Ce tipuri de răspunsuri puteți obține de la cei din jurul dumneavoastră și cum le puteți căuta nonverbal? Observarea modelelor reprezintă un pas important pentru a deveni influent. Modelele comportamentale, de vorbire, de reacții, modelele de abordare a diferitelor probleme, de gândire și de atitudine oferă toate informații prețioase când vine vorba de folosirea influenței pentru a crea, indiferent de context, situații „eu câștig-el câștigă”. Iar observarea modelelor individuale poate fi privită ca o modalitate prin care ne demonstrăm respectul față de individualitatea celui de lângă noi.

Influența este o componentă a originalității

Atunci când demonstrați prin intermediul acțiunilor dumneavoastră că ați observat și țineți cont de modul în

care interlocutorul dumneavoastră privește lucrurile, rezultatul este crearea unei situații de tip „eu câștig-el câștigă”, iar mesajul pe care îl transmiteți este că aveți o atitudine deschisă și respectuoasă, indiferent de diferențele ce pot exista.

Influența nu este același lucru cu încercarea de a-i schimba pe ceilalți. Dacă influența nu se bazează pe tipul de respect despre care am discutat, oamenii se pot simți trași pe sfoară. În acest fel este etichetată manipularea, iar dacă doriți să fiți influent trebuie să țineți cont că aceasta poate compromite în mod fatal relațiile.

La fel de compromițătoare poate fi și orice formă de discrepanță între ceea ce spunem și ceea ce facem. Acest lucru este valabil și într-o organizație. O problemă fundamentală în cazul unor profesii de ajutorare a semenilor constă în faptul că valorile explicite ale profesiei, de îngrijire și sprijin, nu se aplică și între colegii din cadrul organizației. Acest lucru are ca rezultat o discrepanță între teoria care stă la baza organizației sau a profesiei și practica reală. Iar astfel de dezacorduri pot contesta autenticitatea organizației și a indivizilor din cadrul ei. În termeni NLP, organizația duce lipsă de congruență. Pentru a fi cu adevărat influent în raport cu alți oameni e necesar să vă purtați în conformitate cu credințele adoptate. Din nou, în termeni NLP, trebuie să susțineți ceea ce spuneți prin ceea ce realizați efectiv.

Cum poate fi influența benefică celorlalți?

Când ne gândim la influență, de multe ori avem în vedere un anumit interes. Dar, frecvent, influența este și ceea ce alți oameni își doresc de la noi. Există și varianta ca ceilalți

să își dorească să fie influențați, nu numai să influențeze. Spre exemplu, ați fost vreodată într-o organizație care ducea lipsă de o conducere adecvată? O lipsă a conducerii este o lipsă a influenței — și oamenii sunt foarte conștienți de această absență.

În egală măsură, puteți fi în căutare de influență atunci când evaluați diferite aparaturi electronice concurente. De multe ori, nu căutam doar informații, ci întrebăm direct: „Ei bine, dumneavoastră ce ați face?”

Cu toții căutăm influența atunci când nu mai avem idei sau când avem nevoie de informație și susținere. În acele momente, suntem dispuși să ne lăsăm pe mâinile altuia. În acest caz, apare un anumit grad de vulnerabilitate, ce ne poate face să ne simțim extrem de iritați, dacă avem impresia că s-a profitat de pe urma noastră sau când, dintr-un motiv sau altul, nu înțelegem. Însă atunci când transmitem celorlalți consimțământul nostru de a fi influențați, acest lucru ne poate asigura o experiență utilă și bine-venită.

Același lucru este valabil și pentru alții — astfel că este posibil să existe situații în care vi se va cere ajutorul. Este mult mai ușor să răspundeți corespunzător, dacă vă sunt clare diferențele. Așadar, în final, vă rugăm să clarificați aceste lucruri gândindu-vă la următoarele scenarii:

- Gândiți-vă la un moment când ați cerut sfatul sau ajutorul specialistului și când ați fost influențat într-un mod respectuos. Cum a procedat acea persoană? Cum v-ați simțit?
- Gândiți-vă la un moment când ați dorit un ajutor sau o informație, dar nu le-ați primit cum ați fi sperat. Cum v-ați simțit?

- Gândiți-vă la un moment când cineva a încercat să vă influențeze, fără să fi construit o relație mai întâi sau să caute să se adapteze nevoilor dumneavoastră? Cum v-ați simțit?

Având în vedere răspunsurile dumneavoastră, cum credeți că se simt ceilalți când încercați să îi influențați?

Cum să reușiți la locul de muncă

Ce înseamnă pentru dumneavoastră „a reuși la locul de muncă”? Poate include:

- Promovarea
- Un salariu mai mare
- Mai multe responsabilități
- Muncă mai interesantă
- Să fiți plăcut
- Să deveniți mai influent
- Diminuarea stresului și a certurilor.

Analizați această listă și bifați elementele pe care le considerați importante. Priviți din nou lista și observați ce niveluri logice sunt implicate. Care sunt cele care vă motivează? Este necesar ca slujba dumneavoastră să vă îmbogățească identitatea? Să fie în acord cu valorile dumneavoastră? Este important să utilizeze, să extindă sau să vă învețe noi deprinderi? Doriți să se potrivească nevoilor dumneavoastră financiare sau să vă ofere facilități bune?

Acum vă invităm să vă gândiți la următoarele:

1. Cum ați ști că „v-ați descurcat” în ceea ce privește direcțiile bifate? Ce anume v-ar demonstra în mod precis

acest lucru? (Dacă ați ales mai multă responsabilitate, de exemplu, din ce ar fi constituită aceasta?) Ce aveți mai exact în minte? (Dacă ați bifat un salariu mai mare, cât de mare ar trebui să fie un salariu mai „mare“?)

2. Dacă nu ați bifat fiecare element — de ce? Nu sunt aceste elemente atât de importante pentru dumneavoastră sau poate că v-ați resemnat și nu mai sperați să le obțineți?

În calitate de coach, adeseori descoperim că oamenii își limitează singuri propriile dorințe, fie în mod inconștient, fie pentru că nu sunt convinși că dorințele lor sunt realizabile. Și pentru că oamenii acționează în funcție de credințele lor, de parcă acestea ar fi conforme cu realitatea, credințele devin realitatea în care trăiesc. Spre exemplu, dacă aveți credința că managerii pot fi ori eficienți și antipatici, ori prietenoși și inutili, aveți de ales dintre aceste extreme — însă nu veți explora modalitățile prin care să vă faceți și plăcut și eficient. Dacă aveți credința că o muncă este lipsită de griji doar dacă implică în mare parte activități de rutină, fără responsabilități majore, și considerați că spiritul de inițiativă și deciziile implică în mod inevitabil stresul, atunci aveți de făcut un alt fel de alegere. Și nu veți reuși să explorați modalitățile prin care puteți diminua sau calma stresul, modalități prin care să lăsați munca la birou sau modalități de interacțiune care promovează relațiile lipsite de certuri.

Aruncați încă o privire listei. Fiți propriul dumneavoastră coach și întrebați-vă: ce item v-ați dori cu adevărat să includeți? Și ce credințe funcționau astfel încât v-au oprit în a-l include de prima dată? Cum se raportează acestea la credințele dumneavoastră în ceea ce privește succesul și eșecul? În acest moment mai sunt și alți itemi pe care doriți să îi includeți?

Acesta poate fi un moment bun să vă puneți acele două întrebări foarte utile ale NLP, pentru a vă ajuta să scoateți la iveală presupunerile și semnificațiile personale, care pot fi ascunse în alegerile dumneavoastră legate de reușită: „Ce anume mă împiedică?” și „Ce s-ar întâmpla dacă acel lucru s-ar petrece?” Poate că ați visat la începutul carierei să ajungeți în vârful piramidei sau să aveți propria dumneavoastră afacere, dar iată-ne în prezent, tot pe undeva pe la mijloc. Întrebându-vă „Ce mă împiedică să fiu promovată?” sau „Ce s-ar întâmpla dacă aș fi promovată?” puteți descoperi obstacolele din „realitatea” gândirii și presupunerilor dumneavoastră. De asemenea, această informație vă poate ajuta să recunoașteți dacă poziția în care vă aflați este cea pe care o doriți cu adevărat — iar, în cazul fericit, de ce să nu o stăpâniți și să vă bucurați de ea? Sau veți descoperi limitările din gândirea și comportamentul dumneavoastră care vă blochează în mod concret progresul. Cunoscând mai multe despre aceste aspecte și despre ceea ce vă doriți cu adevărat, realizați primul pas pentru a merge mai departe.

Cunoașterea propriei persoane și a ceea ce vi se potrivește

Reușita în carieră implică, înainte de toate, existența unei concordanțe între dumneavoastră și slujba aleasă. Puteți utiliza metodele NLP pentru a construi profilurile acestora și a verifica gradul de compatibilitate.

Construirea profilului dumneavoastră și al slujbei/organizației utilizând nivelurile logice este o modalitate de stabilire a gradului de potrivire dintre dumneavoastră și slujbă/organizație, începând cu problemele de mediu până

la cele de identitate. Potrivit NLP, pe măsură ce avansați în niveluri, este posibil ca oricare dintre discrepanțe să fie importante. Acestea fiind spuse, să nu subestimați nicio dată importanța mediului. Într-o organizație cu care am lucrat, productivitatea a două departamente diferite varia considerabil într-o manieră dificil de identificat. La fel se întâmpla și cu rata absenteismului și a fluctuației personalului. Ce se întâmpla? Un factor important, pe care nu l-a observat nimeni anterior, a fost faptul că într-un departament tot personalul a fost amplasat în birouri învecinate la același etaj; pe hol era disponibilă și o cafetieră unde personalul obișnuia să se întâlnească și să stea de vorbă. Personalul celuilalt departament avea, în schimb, birourile amplasate la etaje diferite și niciun punct central pentru socializare. Probabil că ați ghicit deja că acesta, cel de-al doilea departament, avea cea mai mică productivitate și cea mai mare rată a absențelor.

Utilizați informația oferită de metaprogramele din Capitolul 3 pentru a verifica în ce mod se potrivește profilul personal cu cel al slujbei dumneavoastră. Ce fel de deprinderi sunt necesare pentru slujba dumneavoastră? Ce fel de sarcini sunt implicate? Se potrivesc acestea metaprogramului dumneavoastră? Gradul de potrivire dintre dumneavoastră și slujba dumneavoastră la nivelul metaprogramului poate fi o sursă de satisfacție sau de divergență. Un manager al unei companii mari, pe care l-am cunoscut, își căuta un asistent personal foarte capabil. Ultimul fusese extrem de eficient, dar, chiar și așa, el dorea într-un fel sau altul ceva mai mult decât puteau să ofere cei intervievați. Exact atunci când acest lucru devenea clar, el completa un calendar săptămânal pentru asistentul personal care includea o jumătate de zi denumită „timp

pentru inițiativă” în fiecare săptămână. Punctele forte ale celuilalt asistent erau cele procedurale, dar ceea ce își dorea el cu adevărat era o persoană care să fie capabilă să și genereze idei.

Este de asemenea important să vă gândiți și la modul în care contextul muncii dumneavoastră — spre deosebire de conținutul ei — vi se potrivește. Vă place să faceți parte dintr-o echipă? Vă face plăcere să lucrați singur? Preferați să fiți sprijinit îndeaproape și supervizat sau să vi se dea o sarcină și să fiți lăsat să vă descurcați cu ea? Dacă îi conduceți pe alții, puteți dumneavoastră și departamentul dumneavoastră să tolerați pe cineva care, spre exemplu, este un membru slab al echipei din punctul de vedere al tendinței de a avea inițiativă și al abilităților de vânzare? Dacă recunoașteți potențialul conflict dintre cineva care este orientat către sine și foarte competitiv în termeni de metaprogram, și un grup care este cooperant și orientat către ceilalți, puteți începe să căutați modalități prin care să gestionați situația. Sau puteți, pe de altă parte, să vă susțineți membrii personalului când se mută la un alt loc de muncă, unde deprinderile lor vor fi valorificate fără nici cea mai mică posibilitate de divergență.

Cum să vă descurcați

Împărtășiți celorlalți

abilitățile dumneavoastră ascunse

Odată ce ați verificat că există o potrivire suficient de bună între dumneavoastră și slujba dumneavoastră, ce puteți face pentru a vă ajuta singur să reușiți? Din experiența noastră, e nevoie de o combinație între ceea ce cereți și

ceea ce oferiți. Cu alte cuvinte, ține de cum, ce și cui îi comunicați.

Cine știe despre abilitățile pe care le aveți? Mulți oameni au „abilități ascunse” care nu sunt cunoscute la locul de muncă. Una dintre modalitățile prin care ne limităm este faptul că ne gândim *ce* putem face, în loc să ne gândim *cum* putem face. Ne concentrăm asupra conținutului, nu asupra procesului. Gândiți-vă la viața dumneavoastră în afara muncii. Ce hobby-uri aveți? În ce grupuri sociale și recreaționale sunteți implicat? Abilitățile dumneavoastră ascunse pot fi una dintre căile prin care puteți să vă descurcați la locul de muncă — cu condiția ca, mai întâi, să recunoașteți faptul că acestea sunt abilități și să li lăsați pe ceilalți să știe de existența lor.

Angela, mamă a doi copii mici, lucrase doar pentru scurt timp, înainte să se căsătorească. Pe măsură ce copiii au crescut, ea a devenit foarte implicată în activitățile școlare. Ajuta la livrarea laptelui, se ocupa de vânzări la mâna a doua în scop caritabil; a devenit membru fondator al Asociației Părinți-Profesori. Ea nu s-a gândit să înceapă să muncească din nou, până când soțul ei nu a fost concediat în mod inexplicabil. Discutând despre problemele lor cu un prieten care era coach, Angela s-a plâns că nu deține acele abilități cerute pe piață. Coach-ul a subliniat faptul că, de fapt, ea avea suficientă experiență ca administrator și manager și purtător de cuvânt: din întâmplare, fusese implicată în activitățile școlii. Acesta a ajutat-o să întocmească o listă cu acele abilități care în realitate erau căutate pe piață și un CV care să demonstreze cât de eficiente fuseseră acestea din urmă. Prietenul Angelei a ajutat-o să reîncadreze ceea ce ea considera

că sunt hobby-uri și lucrurile pe care ea le considera abilități.

Cu o încredere improspătată în propria persoană, Angela a aplicat pentru postul de administrator al unei firme mici, dar aflată în expansiune. Compania știa că își asumă un risc, atunci când a stabilit întâlnirea, dar șeful a fost convins de încrederea imperturbabilă a Angelei, cât și de CV-ul acesteia. Șase luni mai târziu, acesta i-a mărturisit că este foarte încântat de alegerea făcută și cât de mulțumit este de faptul că riscul asumat a fost răsplătit.

Ce abilități ascunse aveți și cum vă puteți folosi mai mult de acestea? În ce mod le puteți reincadra, astfel încât să obțineți mai multe beneficii de pe urma lor? Cum vă veți asigura că acestea sunt potrivite?

Fiți atent

Dacă ocupați o funcție importantă de conducere, puteți să folosiți acest lucru în avantajul dumneavoastră. Când cereți cuiva să facă ceva, observați limbajul trupului și expresia facială a persoanei cătreia vă adresați. Dacă pare să ezite, sau dacă limbajul trupului, cuvintele sau tonul vocii par ezitante sau în orice caz negative, verificați orice spune pe cale verbală. Reflectați ceea ce ați văzut sau ați auzit: „Păreți destul de nesigur. Este vreo problemă?"; „Spuneți da, dar sesizez un fel de reținere. Puteți să îmi spuneți ceva despre acest lucru?" Oferiți respect ezitărilor sale, invitați persoana să clarifice mai departe situația, pentru ca apoi să nu fiți dezamăgit de nerespectarea promisiunilor.

Faceți mai mult decât este nevoie — dacă merită

Oamenii care reușesc sunt cei care își valorifică timpul, energia și abilitățile și care le investesc în mod chibzuit.

Astfel ar trebui să faceți și dumneavoastră. Acestea sunt printre cele mai prețioase lucruri pe care le aveți de oferit. Cel mai bun motiv pentru a calcula cât de mult să investiți din oricare dintre acestea este raportul efort/beneficiu — și asta poate însemna mai multe lucruri. Merită să faceți mai mult decât este nevoie, dacă asta vă ajută să terminați la timp o treabă importantă, dacă acest lucru dovedește superiorilor abilitățile dumneavoastră, dacă li ajută pe colegii dumneavoastră să le valorifice. Există o multitudine de motive pentru a face mai mult decât este de așteptat — atât timp cât știți ce se așteaptă de la dumneavoastră și aveți posibilitatea de a alege să faceți mai mult. Însă, dacă vă veți simți exploatat, resentimentele ce vor urma vor reduce din beneficiile obținute.

Investiți-vă timpul în mod profitabil

Indiferent de abilitățile pe care le aveți, la locul de muncă cele mai valoroase bunuri sunt energia și timpul dumneavoastră. Investirea acestora în mod chibzuit este cheia pentru a reuși. Uneori, aceasta înseamnă să alegeți să nu faceți ceva, poate pentru că vă împiedică să investiți în ceva mai important; uneori, acest lucru presupune să decideți cât de mult timp și câtă energie sunt suficiente pentru a realiza la un nivel acceptabil un obiectiv, în loc să vă dedicați într-o realizare perfectă a acestuia. Încercați să vă întrebați dacă această sarcină este una care necesită tot ce puteți face mai bine și care va utiliza mai mult timp și mai multă energie sau dacă este o sarcină în care ar fi de ajuns să vă implicați 70-80%. Aceasta este o întrebare justificată și vă ajută să recunoașteți faptul că o treabă făcută „destul de bine” nu este întotdeauna același lucru. Este o altă problemă de potrivire — de această dată, a

resurselor pe care le consumați cu obiectivul către care aspirați.

Sally, o prietenă studentă, urma să meargă la un bal și, neavând suficienți bani disponibili, s-a decis să își facă o rochie, în loc să cumpere una. Îi plăcea croitoria și știa că nu este nevoie să poarte foarte des o rochie pretențioasă. Când a venit momentul să finiseze tivul, a făcut-o cu bandă adezivă, în loc să îl coasă de mână. „Am să o port o singură dată”, și-a spus ea. „Și în timpul economisit pot să scriu jumătate de eseu.” Cu toate că ea avea să insiste că nu are nici cele mai vagi cunoștințe economice, Sally a înțeles foarte bine costul oportunității de a coase acel tiv.

Cum să alocați suficient timp vieții personale

Așa cum se întâmplă multor persoane, este posibil să întâmpinați probleme în echilibrarea cerințelor profesionale cu cele de acasă. Poate că lucrați multe ore sau vă treziți că „aduceți munca acasă” mental, sau poate și fizic. Din experiența noastră, putem spune că acest gen de probleme reprezintă una dintre cele mai comune surse de stres și este unul dintre principalii declanșatori ai simptomelor cauzate de stres, cum ar fi dureri de cap, tulburări ale somnului, dureri de spate și umeri etc.

Acesta este un moment bun să revedeți roata echilibrului personal, pe care ați completat-o mai devreme, și să vă reamintiți modul în care interacționează diferitele componente ale vieții dumneavoastră — mai ales munca și activitățile din afara acesteia. Invariabil, acolo unde sunt conflicte de interes sau timp sunt implicate probleme

legate de concepții și valori. S-ar putea să se ascundă în această situație și lucruri de genul „se cuvine“, „ar fi bine“ și „trebuie“ — acestea arătând faptul că prin preajmă se află și valori. Ale cui sunt aceste „trebuințe“?

Organizațiile și profesiile implică unele așteptări de la oamenii care le aparțin, având legătură atât cu comportamentul, cât și cu valorile sau aptitudinile. Descori, acestea se amestecă între ele. Dacă sunteți medic stagiar, acest lucru presupune în mod necesar că trebuie să lucrați imposibil de multe ore în condiții dificile? Doctorii mai în vârstă și cei care dețin funcții înalte s-ar putea foarte bine să spună că da, deoarece așa a fost și în cazul lor. Dar în anumite țări (Noua Zeelandă, spre exemplu) asociațiile medicilor au luptat cu succes pentru ca specialiștii stagiați să poată cere o limitare a numărului mare de ore de muncă. Astfel că ceea ce presupune a fi un doctor stagiar poate varia foarte mult ca și comportament.

Poate că sunteți partenerul cuiva sau sunteți părinte. Care sunt comportamentele concrete care demonstrează că sunteți „un bun partener“ sau un „bun părinte“? Se potrivesc bine, mai puțin sau chiar deloc cu așteptările eului de la locul de muncă, cu eul dumneavoastră intim și cu partenerul dumneavoastră?

În procesul de încadrare a tipului de echilibru pe care îl doriți între aceste nevoi diferite, în ceea ce privește atenția și timpul dumneavoastră, puteți ține cont și de condițiile de formulare corespunzătoare a rezultatelor. Începeți prin a găsi o formă pozitivă pentru rezultatul dorit. Dacă în mod natural începeți cu evitarea („Aș vrea să nu fie așa...“ „Aș vrea să nu mai fac...“), în locul formulării negative,

gândiți-vă ce doriți. Și apoi, verificați de fapt cât de mult ceea ce vă doriți se află sub controlul dumneavoastră. Identificați dacă obstacolele pentru a atinge starea dorită sunt reale, dacă constrângerile sunt cu adevărat intrinseci sau dacă sunt rezultatul presupunerilor făcute de dumneavoastră sau de alții, iar acest lucru poate fi un pas important în direcția redobândirii controlului.

Sam o avea ca parteneră pe Jenny și împreună erau părinții unui copil mic și al unui al doilea care era „pe drum”. Sam avea un apartament nou, o ipotecă nouă și o slujbă care presupunea un efort mare, dar era relativ bine plătită. El și partenera sa nu erau foarte fericiți împreună, de fapt, înainte să afle că ea era însărcinată pentru a doua oară, chiar se gândea să încheie relația. Nici la locul de muncă nu era prea fericit, deoarece acesta presupunea să conducă mai mulți oameni decât se așteptase și îi lipsea încrederea în această zonă.

Sam se simțea prins în capcană. Nu putea să abandoneze relația datorită copiilor. Nu putea să își abandoneze slujba pentru că le aducea genul de venit de care aveau nevoie. Totul părea să depindă de altceva. Din fericire, angajatorul lui Sam le oferea coaching profesional managerilor săi; și coach-ul lui Sam l-a ajutat să clarifice aceste dorințe și nevoi diferite. El a realizat că dorește să rămână cu partenera sa și să rezolve problemele pe care le aveau — pentru că își dorește cu adevărat să le fie părinte copiilor săi și să le creeze acestora o viață de familie bună. Pe de altă parte, a realizat și că avea nevoie să își găsească o altă slujbă, cât de repede putea, deoarece nu era interesat cu adevărat să își dezvolte abilitățile pentru conducerea personalului. În final, atât el, cât și Jenny au decis să lucreze cu jumătate de normă. Acest lucru i-a oferit posibilitatea lui Jenny să își folosească din

nou abilitățile profesionale; i-a permis lui Sam să își găsească o slujbă care să se potrivească cu aptitudinile și interesele sale câștigând aproape la fel de mulți bani. Cei doi au câștigat destul pe lângă salariu pentru a oferi o îngrijire suplimentară copiilor, atunci când orele lor de muncă se suprapuneau.

Întoarcerea la sine

Apariția noilor tehnologii a fost însoțită de multe discuții despre revoluția muncii: vă mai aduceți aminte cum trebuia cu toții să ne obișnuim cu o cantitate mare de timp liber? De fapt, s-a întâmplat exact invers. Este ca și cum deținerea mai multor aparate de uz casnic a creat probabilitatea ca locuințele să fie mai curate; telefoanele, faxurile, fotocopiatoarele și e-mailul au creat probabilitatea ca cererile să fie onorate imediat. Firmele își rezolvă sarcinile într-un timp de producție mai scurt și e-mailurile par a solicita un răspuns urgent. Companiile își reduc numărul de angajați, nu vă mai puteți baza pe o slujbă pe viață, iar acea carieră pe care o doriți trebuie să fie una pe care să v-o construiți singur. Promovarea este minunată — dar fiți pregătit să vă schimbați locul de muncă.

Poate fi dificil să aveți și o viață personală în astfel de circumstanțe. Unii oameni încearcă să își cumpere siguranța oferind la schimb companiei propria lor viață. În termeni NLP, motivele pentru care continuați să faceți acest lucru pot ține mai degrabă de motivația de evitare decât de cea de apropiere. Cu alte cuvinte, se poate ca acțiunile dumneavoastră să fie conduse de frica legată de ce se va întâmpla dacă spuneți „Nu” sau „Ajunge” sau „Nu pot”. Așa că sfârșiți prin încercarea de a va înfrâna toate

așteptările contradictorii și toate dorințele, vă străduiți să aranjați lucrurile cât puteți de bine și, ca rezultat, frecvent ajungeți să suferiți. Un manager financiar, cu care am lucrat, încerca să se convingă pe el și să-și convingă și familia că sunt într-o situație mai bună pentru că munca sa le poate oferi un standard de viață mai ridicat și mai sigur. Când l-am cunoscut pentru prima oară, Jim suferea de sindromul colonului iritabil și avea certuri frecvente cu soția sa. În realitate, nici soția și nici copiii săi nu simțeau că o duc mai bine. Ceea ce trebuia să facă Jim era să își îndrepte atenția spre sine și să decidă ce este important pentru el. Pentru a începe acest proces am utilizat roata vieții.

Puteți să faceți și dumneavoastră acest lucru. Reveniți la roata vieții și întrebați-vă cât de mult din viața și energia dumneavoastră doriți să investiți într-adevăr în fiecare secțiune. Cât de mult din acestea investiți în munca dumneavoastră? Este această proporție acceptabilă pentru dumneavoastră? Este ceea ce vă doriți? Dacă nu este, acordați-vă timp pentru a vă întreba unde anume potrivirea nu este bună. Notați orice semn fizic sau emoțional care vă transmite acest lucru.

În activitatea noastră cu Jim, următorul pas a fost să întocmim o listă completă cu lucruri pe care voia să le facă în decurs de o săptămână și câte ore dorea să petreacă făcând acele lucruri. Considerăm că acest exercițiu este întotdeauna interesant. În orice săptămână sunt 168 de ore. De fiecare dată când adunăm activitățile, descoperim că acestea depășesc 168 de ore. Lucrurile pe care Jim dorea să le facă au ajuns la 243 de ore! Jim a înțeles imediat de ce se

simțea așa de stresat și de ce corpul său îi semnala acest lucru.

Din nou, vă sugerăm să încercați și dumneavoastră acest lucru. Numărul la care veți ajunge vă poate spune multe. Cu toate acestea, țineți minte că, dacă vreți să ajungeți la un număr decent de ore de somn, puteți să scădeți 56 de ore din numărul total de ore ale săptămânii. Așa că, în realitate, aveți de-a face cu un număr de 112 ore pe săptămână. Nu contează cât de „inteligent” lucrați: există o limită pentru numărul de activități pe care le puteți realiza în mod concret în această perioadă de timp. De aceea, este esențial să decideți ce este mai important pentru dumneavoastră.

În calitate de practicanți ai NLP coachingului, credem că tărîe că puteți munci, fiind total implicat în ceea ce faceți, și vă puteți construi o viață în același timp. Și acest lucru devine posibil chiar din clipa în care conștientizați care sunt lucrurile cu adevărat importante pentru dumneavoastră. Puteți să faceți acest lucru chiar acum. Numai întrebați-vă:

- Care este, în prezent, cel mai important lucru din viața mea?

Notați-vă răspunsul, primul care v-a venit în minte. Și apoi întrebați-vă:

- Acum, care este *cu adevărat* cel mai important lucru din viața mea?

Adescori, primul răspuns este influențat de credințe, de urme ale planurilor altor persoane și de experiențele dramatice

ale zilei. Dacă cel de-al doilea răspuns este exact la fel ca primul sunteți norocos — dar probabil și în minoritate!

Cel de-al doilea răspuns al dumneavoastră reprezintă reperul pentru evaluarea și aprecierea nivelului de congruență dintre experiența de viață actuală și ceea ce contează pentru dumneavoastră. Sincronizarea acestora este un proces neîntrerupt și dinamic, care va implica atenția dumneavoastră continuă. Păstrarea echilibrului din punct de vedere fizic presupune să continuați procesul de reechilibrare. Mereu corectați dezechilibrul. Același lucru este valabil și din punct de vedere fizic. Echilibrarea muncii și activităților din afara acesteia nu începe într-un moment anume și nu este ceva care poate fi completat sau terminat: este un proces neîntrerupt de gestionare a diferitelor poziții ale vieții dumneavoastră într-o manieră care vă mulțumește, implicând cât mai puțin stres.

Modelarea celor cu reușite la locul de muncă, împliniți atât de viața profesională, cât și de viața personală, ne arată că acest lucru se face prin conștientizarea propriilor dorințe și reacții și răspunsul dat acestora. Ne arată cum grija pentru dumneavoastră este în realitate o bază bună pentru a avea grijă de alții și că a lucra bine cu propria persoană reprezintă un fundament esențial pentru a lucra bine cu oricine altcineva.

CAPITOLUL 17

Cum să vă regăsiți spiritualitatea

DEZVOLTAREA CONȘTIINȚEI NECESITĂ o gestionare eficientă și facilă a tuturor dimensiunilor importante: mediul înconjurător, comportament, abilități, credințe, valori și identitate. Dincolo de aceste niveluri se regăsește spiritualitatea.

Cum ne poate ajuta NLP la capitolul viață spirituală? Ați întâlnit probabil oameni cu multiple activități exterioare și care totuși, într-un anumit fel, par amorțiți sufletește. Deși lucrurile par a fi în ordine pentru ei la toate nivelurile logice, totuși ceva pare să lipsească. Dimensiunea superioară este dată de sentimentul de a avea un scop în viață sau chiar o viziune. În mod ideal, acestea sunt cele care ne informează și ne conduc la toate nivelurile logice și care pot străbate existența noastră la nivelul tuturor sistemelor din care facem parte. Sentimentul de a avea un scop și viziunea dumneavoastră dau sens tuturor aspectelor, reprezintă ceva în jurul căruia viața se organizează în mod inconștient, fie că este articulat conștient sau mai mult intangibil. Acestea susțin micile acțiuni zilnice și obiectivele mai mari: prin lucrurile pe care le faceți și prin

alegerile pe care vi le asumați, ele leagă fragmentele mici de cele mari. Acest gen de scop și viziune nu are nimic de-a face cu dimensiunile externe — valoarea sau statutul dumneavoastră —, ci este ceva mult mai intim. Pentru a avea o viziune nu trebuie să fiți Maica Tereza sau Abraham Lincoln — deși probabil aceștia s-au sprijinit de-a lungul vieții de un scop vizionar. Nu este nevoie să fiți angajat în activități care implică existența unui număr mare de oameni sau care se desfășoară într-un cadru social mai extins. Scopul și viziunea dau sens vieții dumneavoastră, pentru dumneavoastră.

La fel cum fiecare dintre nivelurile logice vă oferă informații legate de o întrebare (cine, ce, de ce etc.) și această dimensiune vă oferă informații care vă vor ajuta să răspundeți la întrebarea: „Cine (sau Ce) altcineva/altceva?” Vă poate determina să vă întrebați: „Care este scopul tuturor lucrurilor?” sau „În ce constă viața?” sau „Cum se potrivește viața mea în angrenajul lucrurilor?” Uneori astfel de meditații pot stârni curiozitatea sau sentimente de mirare și copleșire.

Meditațiile pot acoperi mai mult latura religioasă sau poate fi vorba de alte întrebări existențiale, ce sunt în mod obișnuit asociate noțiunii de a fi spiritual, dar acestea sunt doar unele dintre manifestările acestei forme de conștiință. Există oameni care au o viață spirituală cu adevărat tumultuoasă, fără a avea și o afiliere religioasă.

Ce au în comun este acel sentiment de a face parte din ceva mai mare, care este dincolo de noi. Cuvinte precum „scop”, „înțeles”, „valoare”, „semnificație” indică faptul că ei atribuie evenimentelor vieții un sens ce depășește concretul

imediat. Există o coerență a lucrurilor la un nivel cu adevărat înalt. Acești oameni par să mai aibă în comun și calitățile care primesc diferite etichete cum ar fi: „a fi cu picioarele pe pământ“, „a avea încredere în sine“, „a avea un scop“, „a-și respecta angajamentele“, „a fi energic“ și „a fi preocupat“. Am putea spune că există un simț al conexiunii ce ne leagă unii de ceilalți, ce ne pune în contact cu natura, cu Dumnezeu, îmbogățindu-ne fiecare nivel de experiență.

Spiritualitatea nu este măsurabilă în mod direct, în termeni de cât de important este ceea ce faceți din punctul de vedere al celor din jur. Nu are legătură cu educația, clasa socială, averea sau vârsta. Dar după cum arată NLP, nu este nevoie să fie un dar întâmplător. Dacă veți modela astfel de persoane, puteți identifica anumite lucruri pe care ele le au în comun. Dacă ar fi să însumăm aceste lucruri vă putem oferi următorii patru indicatori pentru ceea ce înseamnă să-ți regăsești spiritualitatea:

1. Încetați să mai încercați.
2. Fiți prezent.
3. Extindeți-vă gradul de conștiință.
4. Nu uitați de atitudinea de recunoștință.

Cum să încetați să mai încercați

La prima vedere, „a încerca“ poate uneori să dea rezultate pozitive. Presupune efort, intenție și sârguință, iar acestea pot fi valori pozitive. Așadar, cum poate oprirea acestora să fie o cale către o viață spirituală?

Dezavantajul încercării este că presupune efort conștient, opusul preciziei inconștiente. Mult prea des presupune

tensiune, chiar anxietate, care inhibă dezinvoltura, creativitatea și randamentul. În mod frecvent este o centrare pe scop, care se află în detrimentul curiozității și al experimentării. Prea multă încercare vă poate limita conștiința și ingeniozitatea. Pe scurt, adeseori încercarea poate fi prea mare fiind acompaniată de „se cuvine“, „ar fi bine“ și „trebuie“, termeni ce îngrădesc conștiința și care pot să scadă respectul de sine.

Timothy Gallwey, coach de origine americană, pe care l-am cunoscut în prima parte a cărții și care a pus bazele „jocului interior“ de tenis cam în aceeași perioadă în care a apărut și NLP, spunea că încercarea se află în opoziție cu realizarea adevăratului nostru potențial. El a subliniat că încercarea presupune *îndoială*, astfel că în munca sa ca antrenor îi încuraja pe oameni să ocolească aceste capcane prin simpla concentrare asupra conștiinței și a experimentării, ajutându-i să găsească încrederea în abilitățile de a procesa și direcționa acțiunea la un nivel inconștient.

Accentuând importanța înțelegerii și controlului inconștient, Gallwey a vrut să îndrepte balanța, care considera el că fusese înclinată în favoarea conștientului. Cu toate acestea, cu siguranță, procesarea conștientă are o valoare reală folosită la momentul potrivit. Haideți să explorăm modalitățile prin care puteți utiliza pe deplin ambele părți ale creierului dumneavoastră și să dezvoltați un sentiment de mai mare încredere și armonie între acestea.

Partea inconștientă a minții este foarte eficientă în:

- A face conexiuni și legături (lucrul prin analogie)
- Creativitate, a merge mai departe de ceea ce cunoaștem deja

- Lucrul cu emoțiile
- Conectarea cu procesele fiziologice și organizarea comportamentului proceselor fiziologice.

În momentul în care acordați atenție detaliilor experienței dumneavoastră vă poate fi mai ușor să dezvoltați o stare de concentrare relaxată, în care mintea și corpul dumneavoastră pot lucra liber, armonios și fără interferențe la un număr de niveluri.

Atunci când încetați să mai încercați, reușiți să utilizați mai mult din mintea dumneavoastră pentru a vă conecta mai ușor și mai eficient cu corpul dumneavoastră și deveniți mai sensibil la feedback, oferind un răspuns adecvat. Și așa cum am arătat, corpul dumneavoastră vă oferă tot timpul informații despre ceea ce „știți” la nivel inconștient. Încetând să mai încercați, vă creați un real avantaj, atât pentru că ajută la diminuarea tensiunii, cât și pentru că aveți posibilitatea să fiți mai implicat în experiența dumneavoastră. În loc să fiți preocupat de ceea ce „ar fi bine” să fie, observați ce este în prezent. Această schimbare înseamnă că primiți mai mult feedback, îl puteți procesa mai repede și puteți asocia ceea ce se întâmplă în interiorul dumneavoastră cu ceea ce se întâmplă în lumea exterioară cu viteză, acuratețe și flexibilitate mai mare.

Așadar, când intră în joc partea conștientă a minții dumneavoastră? Partea conștientă a minții este foarte bună pentru:

- A analiza
- A sorta informația
- A stabili priorități și a pune în ordine
- Pentru a lucra într-o ordine liniară
- A învăța și a utiliza operații, reguli și categorii.

Conștiința este necesară pentru a formula întrebări, pentru a vă ajuta să decideți ce anume să observați sau pentru a cerceta mai îndeaproape instinctele sau intuiția (ambele indicând procesarea inconștientă). Dacă vă încurajați în mod intenționat să deveniți mai conștient într-o manieră lipsită de critică, veți aduna mai multe informații și va fi mai puțin probabil să le distorsionați prin presupuneri și idei preconcepute. Vă puteți antrena partea conștientă a minții pentru a deveni mai conștient de sine, astfel încât să observați când deveniți critic în general și în special față de propria persoană. Puteți deveni prevăzător în ceea ce privește limitările metaprogramelor dumneavoastră și să încurajați în mod deliberat extinderea abilităților dumneavoastră pe căi mai puțin familiare. Puteți lua decizia conștientă de a aduna și respecta informația care ajunge la dumneavoastră, într-o mulțime de feluri, prin intermediul tuturor simțurilor și să respectați și să utilizați mai mult procesarea inconștientă. Toate acestea sunt antiteza încercării. Din experiența noastră, știm că majoritatea oamenilor realizează că este o mare ușurare să „încerce” mai puțin și descoperă cu mare încântare că, procedând astfel, devin mai eficienți, în loc să devină mai puțin eficienți.

Atunci când criticați sau când vă autoimpulsionați spre ceva, deveniți pentru o perioadă mai puțin complet și mai mult scindat. A fi integrat și în același timp conștient de sine este un aspect esențial pentru a fi viu din punct de vedere spiritual. Când psihologul american Abraham Maslow a vorbit cu diferiți oameni pentru a afla mai multe despre „experiențele-limită”, el a descoperit că unele dintre trăsăturile pe care le aveau în comun se refereau la sentimentul de integritate și sentimentul de trăire intensă a experiențelor.

Faptul de a încerca de mai multe ori stă în calea acestora într-un mod foarte decisiv.

Evaluați cât de mult încercați

Cât de mult timp vă petreceți încercând? Ce fel de situații sau oameni vă determină să încercați? Încercați să terminați proiecte, să respectați termene-limită, să fiți drăguț cu partenerul, încercați să aveți mai multă răbdare cu copiii, să conduceți cu mai puțini nervi, încercați să vă relaxați...? Cât de mult din dialogul dumneavoastră interior implică formule de genul „ar fi cazul“, „ar fi bine“, „ar trebui“? Cum se manifestă toate aceste încercări în corpul dumneavoastră? În ce situații deveniți rigid? Ați putea spune că aveți *pattern*-uri recurente de stres, anxietate și boli care au legătură cu faptul de a încerca?

Acum, gândiți-vă, prin contrast, cât de des renunțați și trăiți o stare de ușurare în ceea ce privește propria persoană și activitatea dumneavoastră. Unii oameni numesc acest lucru stare de flux. Puteți lucra din greu — cum este atunci când alergați într-o cursă — dar, de fapt, să nu încercați. Intrați în ceea ce se numește o stare de atenție concentrată. În cea mai pură formă experimentați reușita fără efort. Faceți mai puțin și realizați mai mult.

Ce fel de situații, oameni sau activități vă determină să renunțați? Aveți diverse modalități pentru a vă facilita starea de flux — sau vă bazați pe stimulente cum ar fi alcoolul și televizorul? Aproape orice vă poate aduce în această stare modificată, dacă vă implicați într-o activitate și vă întreceți pe dumneavoastră. Da, puteți să meditați,

dar poate și să faceți surf, să grădinăriți, să pictați, să faceți dragoste sau orice altceva.

Cum vă afectează această stare organismul? Observați o destindere a mușchilor, o vedere mai clară, o scădere a poftelor sau poate altceva?

Să presupunem că ați fi început să explorați ceva ce vă permite să depășiți limitele obișnuite și să obțineți mai multă liniște, realizări și bucurii. Ce v-ar aduce nou în viață acest lucru?

A fi prezent

A fi prezent înseamnă că sunteți într-adevăr conectat la experiența dumneavoastră și că o puteți procesa fără întreruperi sau filtre distorsionante. Înseamnă să observați ce vi se întâmplă, de fapt, chiar acum, în acest moment, în loc să emiteți diferite judecăți de acceptare sau respingere. A fi prezent poate implica atât procesarea detaliului, cât și să apreciați în ce fel este acesta parte din ceva mai mare: într-un apus de soare fabulos vă dați seama de fiecare culoare și formă și vă simțiți una cu natura sau sunteți extrem de conștient de propria persoană și în același timp vă pierdeți în celălalt, în timp ce faceți dragoste.

Faptul de a fi prezent se poate petrece mult mai ușor atunci când încetați să încercați. Încercarea de a realiza ceva are ca efect distragerea de la experiența imediată. Vă disociați de ea, deveniți un observator și de multe ori unul critic. Pot apărea alte voci în dialogul dumneavoastră intern sub forma principiilor sau a altor imperative împrumutate de la figuri influente, trecute sau prezente. Încercarea

poate fi de asemenea caracteristică conflictelor interne și controverselor diferitelor părți ale sinelui.

Faptul de a fi prezent se petrece în mod natural, dacă nu împiedicați acest lucru într-un fel sau altul. De aceea, am enumerat mai jos unele din cele mai comune modalități prin care „nu puteți fi prezent“, astfel încât să puteți observa pe care dintre acestea aveți tendința să le folosiți cel mai adesea. Așadar, este posibil:

- Să vă distrați atenția de la ceea ce simțiți prin impunerea unor norme asupra experienței dumneavoastră. Vă puteți spune că ar trebui să vă bucurați de ceva, deși nu simțiți aceasta în mod firesc.
- Să părăsiți prezentul și să cădeți în cursă prin anticiparea viitorului — fie pentru că sunteți anxios cu privire la ceva de care vă este frică, fie pentru că vă imaginați ceea ce v-ar plăcea să se întâmple. Când vă imaginați un scenariu neplăcut, mintea dumneavoastră construiește toate detaliile și, din moment ce „realitatea“, din punctul de vedere al minții, este ceea ce simte, este foarte probabil să creați chiar acum efectele unui adevărat dezastru la nivelul proceselor fiziologice și al emoțiilor dumneavoastră. Să vă imaginați un curs favorabil de evenimente poate fi o cale de a ajuta la îndeplinirea acestora, însă doar atunci când conectați acele vise cu ceea ce urmează să se întâmple și doar atunci când vă asigurați de condițiile de formulare corespunzătoare.
- Să părăsiți prezentul și să reluați ceea ce s-a întâmplat în trecut: să revedeți vechile resentimente sau eșecuri sau să reluați iar și iar situațiile în care nu sunteți sigur de deciziile pe care le-ați luat.

- Să vă reamintiți situații în care poate ați fost înșelat. În cel mai rău caz, acest lucru întărește efectele experienței de fiecare dată când este reluată și vă determină în mod rapid să faceți generalizări distorsionante de genul: „Nu poți să ai încredere în nimeni”, „Oamenii sunt nepăsători și oportuniști” etc.
- Când lucrurile par să meargă bine, vă întrebați care este șiretlicul sau ce ar putea merge rău. În timp ce în spatele acestui gând poate fi o intenție de autoapărare, rezultatul este de subminare a încrederii și implicării în experiența dumneavoastră prezentă. Repetarea vă poate face să puneți la îndoială claritatea propriilor simțuri și să submineze atât încrederea, cât și respectul de sine.

Odată ce ați aflat care dintre aceste variante vi se potrivesc cel mai mult, puteți face al doilea pas, dacă vreți să fiți mai prezent. Utilizați metodele NLP pe care le dețineți în prezent, pentru început, deveniți curios cu privire la modul în care vă puneți singur obstacole, apoi începeți să faceți ceva diferit. A fi prezent presupune să fiți deschis la propria experiență. Uneori experiențele pot fi neplăcute, boala, îndoiala, incertitudinea, lipsa progresului, frustrarea, dar tentativa de a le ascunde sau nega ne implică într-o altă formă de încercare și creează alt nivel de retragere din experiența noastră: riscăm să devenim mai puțin conștienți de experiența noastră ca întreg. În esență, ceea ce nu acceptați vă conduce viața. Când oamenii sunt întrebați despre experiențele-limită prin care au trecut, nu le aleg pe cele fericite. Experiențele-limită pot implica tristețe, durere sau moarte. Viziunea conexiunii care în mod atât de comun este o parte din ele poate chiar să implice un sentiment al misterului la despărțirea spiritului de corp. Sau poate include surprinderea legată de puterea spiritului uman.

Ce se întâmplă dacă vă permiteți să simțiți aspectele neplăcute la fel de intens ca pe cele plăcute? De obicei, dându-vă posibilitatea să fiți atent la experiență și sentimente înseamnă că, de fapt, vă simțiți mai congruent cu dumneavoastră și sunteți capabil să căutați remedii sau să faceți schimbări pentru a îmbunătăți situația mai devreme.

Pesimismul și cinismul sunt de fapt modalități prin care se încearcă evitarea suferinței și a dezamăgirii. Sunt încercări de autoprotecție, dar acceptând că suferința și dezamăgirea sunt ceea ce sunt, puteți de fapt să vă ocupați de acestea cu mai multă ușurință.

Dacă sunteți deschis față de propria experiență și dezvoltați o acceptare a propriei procesări senzoriale, vă puteți spori încrederea în dumneavoastră. Veți construi, de asemenea, și credibilitatea în ceea ce îi privește pe ceilalți.

Cultivarea acuității senzoriale (vezi p. 106) este una din modalitățile prin care vă puteți ajuta să fiți prezent. Cu cât observați mai mult, cu atât vă ancorați mai mult în experiența dumneavoastră, fie că este vorba de observarea detaliilor fine ale unei flori sau expresia unei persoane, fie că deosebiți diferitele instrumente dintr-un fragment muzical, fie că observați ce se întâmplă în interiorul dumneavoastră.

Pentru a fi prezent este necesar să puteți fi „în timp”. Dacă aveți în mod special un stil de sortare mentală „prin timp”, învățând să adoptați un stil de sortare „în timp” atunci când faceți alegeri, veți găsi o cu totul altă lume din punctul de vedere al experienței trăite (pentru discuții legate de „în timp” și „prin timp” vezi p. 84).

Faptul că sunteți capabil să legați experiența dumneavoastră de o perspectivă sau dimensiune mai largă face ca sentimentul de a fi prezent să fie și mai bogat. De fapt, aceasta este o modalitate prin care recunoaștem în mod natural la noi și la alții dimensiunea superioară a spiritului. Când prințesa Diana și-a întins brațele și a atins oamenii care sufereau de SIDA, într-o perioadă în care oamenii se temeau ca nu cumva boala să fie contagioasă, iar când alții, fără a exagera, îi considerau pe acești bolnavi ca fiind de „neatins”, gestul ei public de încredere și angajament în ceea ce îi privea pe suferinzi a conectat starea prezentă a acestora cu identitatea lor neschimbată și cu valoarea lor ca ființe umane. Prințesa și-a exprimat foarte clar viziunea prin acțiuni concrete, iar acest lucru a creat o legătură nu numai între ceea ce credea și ceea ce a realizat, ci și între un eveniment și o credință mai largă în conexiunea umană și statut.

Cum să vă extindeți gradul de conștiință

Atât NLP, cât și coaching-ul accentuează importanța conștiinței ca o cheie pentru îmbunătățirea și gestionarea vieții. Conștiința este cea care vă permite să observați propriile *pattern*-uri de gândire și comportament, precum și pe cele ale celor din jur și, prin aceasta, vă ajută să modelați ceea ce merge și ceea ce nu merge: în acest sens, este cheia înțelegerii și a schimbării. Sporirea conștiinței senzoriale face de asemenea ca viața să fie mai plăcută și vă permite să fiți mai subtil și mai eficient în interacțiunea cu ceilalți și cu dumneavoastră.

Cu toate acestea, există și o altă dimensiune a conștiinței. Dacă vă gândiți la acele perioade când sunteți stresat, e foarte probabil să vă aduceți aminte de o stare de încordare, care poate fi chiar fizică sau se referă la străduința de a o scoate la capăt. Un client descria cum modul în care privea lucrurile se schimba atunci când se afla sub o astfel de presiune. Vederea sa periferică se îngusta și „la fel se întâmpla și cu gândirea mea”.

Prin contrast, când sunteți destins, probabil că simțiți o ușurare care se întinde dincolo de fizic. Lucrurile nu vă afectează în același mod. În loc să vă doriți ca viața să fie mai îngăduitoare cu dumneavoastră, vă simțiți în stare să vă descurcați cu ceea ce vă iese în cale și puteți să întrevedeți noi posibilități. „Parcă este mai mult loc în interiorul meu” este unul dintre modurile în care un client descrie această situație. Noi o numim o conștiință mai extinsă.

O modalitate extraordinară de a dezvolta această conștiință extinsă ar fi alocarea unui spațiu mental în viața dumneavoastră: oferiți-vă o perioadă de relaxare. Nu e necesar să călătoriți departe. Pentru unii, simplul fapt de a-și lua o pauză îi oprește să abordeze o viziune îngustă.

Așadar, cum puteți crea acel spațiu în viața dumneavoastră care să vă dea posibilitatea să fiți doar dumneavoastră? Aceasta este o întrebare la care merită să reveniți în mod regulat. În coaching, am descoperit că una dintre cele mai semnificative schimbări apare mai ales atunci când oamenii simt că au spațiul necesar pentru a alege cum vor fi și ce vor face.

Există multe modalități prin care conștiința dumneavoastră poate crește de-a lungul timpului, iar unele dintre

ele cu siguranță vă vor permite să vă extindeți. A avea copii este un exemplu care susține cele de mai sus. Deși creșterea copiilor poate fi obositoare, consumatoare de timp și uneori epuizantă sau frustrantă, în același timp vă stimulează continuu să vă gândiți în ce mod propria existență are legătură cu cea a celor la care țineți într-o manieră atât de profundă și intrinsecă. Creșterea copiilor vă face să abordați diferite poziții. De multe ori, veți oscila între prima poziție și a doua pentru a înțelege cât mai bine ce anume simte partenerul sau copilul dumneavoastră atunci când își cere dreptul la înțelegere și acceptare. Uneori e posibil să observați evenimentele îngrijorat, cu regret, aprobând sau înțelegând din perspectiva celui de a treia poziții, chiar dacă sunteți implicat în ele cu entuziasm.

Literatura, arta, vizitarea și cunoașterea altor culturi vă pot aduce în vedere detalii, circumstanțe noi. În maniere diferite, acestea vă pot pune în contact cu obiceiuri insoțite și presupuneri originale, astfel devenind și dumneavoastră mai atent la propriile presupuneri. Călătoriile vă pot lărgi orizontul, nu doar pentru că vă prezintă diferite moduri de viață, ci chiar pentru că vă puteți dezvolta o conștiință antropologică proprie.

Spre exemplu, în cultura occidentală, individualismul este considerat un obiectiv extrem de dorit. În unele culturi orientale însă, obiectivul dezirabil este să aparții și să contribui la cultură, în viața de familie și în contextele organizaționale sau naționale. Întâlnind aceste diferențe avem oportunitatea să înțelegem „realitatea” altor lumi, ceea ce devine un prilej potrivit pentru a ne uita din nou la lumea noastră.

Evenimentele de viață vă pot extinde și conștiința. Viața găsește o cale prin care să vă determine să reevaluați ce considerați că vi se cuvine. Una dintre familiile extinse pe care le-am cunoscut a reușit să rămână împreună prin intermediul comunicării telefonice regulate a celor trei surori, care se informau cu privire la evenimente, organizau întâlniri familiale și păstrau cu sfințenie „valorile familiale” recunoscute de membrii familiei proveniți din trei generații. Doar atunci când cele trei surori au murit, una câte una la cei peste 80 de ani pe care îi aveau, acest rol fundamental și totuși discret a devenit clar: copiii lor, care întotdeauna s-au plăcut și s-au simțit apropiați, au realizat că vor trebui să preia rolurile mamelor lor, dacă doreau să mențină sentimentul de familie, care devenise atât de important pentru ei.

Până acum, am observat modul în care evenimentele externe vă pot stimula să vă extindeți conștiința. Dar acest lucru poate fi făcut în mod deliberat și cu ajutorul tehnicilor și evaluării NLP. Încercați-le, făcând referire dacă este nevoie la Capitolul 3, pentru a vă reîmprospăta înțelegerea metodelor specifice:

- **Aruncați o privire dintr-o poziție diferită** la deprinderile, comportamentul, aptitudinile și abilitățile, credințele, valorile, într-un cuvânt la identitatea dumneavoastră, dar și la mediul ce vă înconjoară. Puneți-vă în poziția vizitatorului de pe Marte sau al intervievatorului care încearcă să vă contureze profilul. Cum funcționează acel *pattern* uzual de gândire, comportament sau fel de a fi? Ce reprezintă pentru dumneavoastră? Mai este încă valabil sau este un exemplu depășit din istoria personală? Vă simțiți confortabil să îl explicați străinului imaginar, sau începeți să vă puneți întrebări legate de utilitatea sa în

momentul de față? Când învățați ceva nou, acel lucru trece din conștient în memoria inconștientă: de cele mai multe ori, acest aspect este unul deosebit de practic, având în vedere că multe *pattern*-uri învățate nu trebuie reevaluate. Dar reversul medaliei constă în aplicarea lor chiar și când nu mai reprezintă un răspuns optim. Adoptând o atitudine de explorare, puteți aduce aceste *pattern*-uri în conștiință și să vă dați posibilitatea de a face alegeri în ceea ce le privește.

- **Dați-vă ocazia să puneți întrebările cu adevărat importante.** Ce îmi doresc cu adevărat în viață? Care este în prezent cel mai important lucru din viața mea? Ce nu am făcut niciodată și aș vrea să fac? Cum pot fragmenta acel vis mareț în sarcini realizabile, astfel încât să încep să îl transform în realitate? Care ar fi primul pas? Așa cum se spune, avem o singură viață, se cuvine să o trăim cum putem mai bine. Care sunt viziunile cele mai dragi și ce este important pentru dumneavoastră, acestea vă vor permite să vă explorați limitele și să descoperiți cum să vă îmbogățiți viața cât mai curând, în loc să regretați mai târziu.
- **Întrebați-vă ce prețuiți cu adevărat.** Ce calități sau comportamente considerați importante la dumneavoastră și la cei din jur? Apoi întrebați-vă cât de clar se reflectă aceste valori în viața de fiecare zi. Vă ghidați după aceste valori de cele mai multe ori? Vă asigurați că sunteți în preajma altor oameni care trăiesc conform acestora? Dacă sunt mai multe răspunsuri de „nu”, există șanse ca acel sentiment de integritate spirituală să fie compromis. Care este primul pas pe care îl puteți face pentru a vă alinia viața cu valorile?

- **Lăsați-vă ajutat de propriul corp.** O conștiință extinsă implică în mare măsură și dimensiunea fiziologică. Corpul dumneavoastră este și o bună sursă de informații în ceea ce privește starea de spirit. *Pattern*-urile emoționale, cum ar fi controlul furiei, resentimentul sau dezamăgirea, toate au tendința de a fi reflectate sau exprimate prin procesele fiziologice. Astfel, nu ar fi posibil să vă aflați într-o stare de conștiință relaxată, spre exemplu, dacă vă țineți respirația sau dacă aveți umerii încordați sau stomacul balonat sau aveți arsuri.

Puteți acorda atenție proceselor fiziologice, pentru a vă monitoriza starea de spirit. Când simțiți că sunteți plin de viață și alert, ce observați la corpul dumneavoastră? Este, spre exemplu, un sentiment de bună dispoziție sau aveți impresia de rapiditate a mișcării? La fel cum au spus alții, și dumneavoastră aveți senzația că totul curge? Vă simțiți conectat cu propriul sine? Vedeți cu ușurință diferite detalii? Prin contrast, când sunteți nefericit, vă simțiți greoi, letargic, irascibil, blocat, încet? Totul este confuz sau este discordant? Vă simțiți îngrădit? Observând ceea ce se întâmplă, veți înțelege dacă sunteți pe drumul cel bun. O astfel de informație poate fi folosită precum o busolă, care să vă îndrume cu precizie în direcția potrivită.

Când sunteți mai sensibil, tensionat, deprimat sau indispus, observați ce anume produce acea modificare. Utilizați starea în care sunteți ca pe un mecanism de biofeedback, care să vă alerteze cu privire la schimbările pe care trebuie să le faceți. Iar atunci când vă simțiți bine în pielea dumneavoastră și puteți privi cu mai multă deschidere la imaginea de ansamblu, asigurați-vă că ați identificat ce anume

vă ajută să obțineți această stare, pentru că este exact ceea ce vă doriți mai mult în viața dumneavoastră.

EXERCITIU:

MONITORIZAREA SITUAȚIEI CURENTE

- Petreceți câteva minute acordând atenție modului în care vă simțiți acum. Corpul dumneavoastră este relaxat și alert sau tensionat și lipsit de confort?
 - Cum răspundeți în mod obișnuit la acest feedback? Profitați cât mai mult de el și îl lăsați să vă ghideze?
 - Dacă încă nu ați început să lucrați cu informația pe care starea dumneavoastră v-o oferă, care ar fi primul pas pe care l-ați putea face chiar acum?
-

A avea grijă la fiecare nivel

Atunci când căutați în mod activ să promovați stări de conștiință relaxată, vă oferiți cea mai bună ocazie de a vă autovindeca și de a obține acea combinație între a fi prezent și a fi congruent cu valorile dumneavoastră profunde, caracteristice pentru o viață spirituală plină de satisfacții. O cale de a face acest lucru este să învățați și să practicați una dintre tehnicile de modificare a stării de

conștiință. Meditația, tehnicile de relaxare autogenă, auto-hipnoza și yoga sunt toate modalități care vă pot ajuta la acest nivel minte-corp. Fiecare dintre ele produce o stare denumită în mod variat „neatenție (absență) focalizată” și „vigilență calmă”, caracterizată prin calm fizic, schimbarea activității electrice a creierului și producerea de endorfine.

Poate veți dori să vă gândiți ce abilități fizice și mentale ați dori să dezvoltați pentru menținerea și refacerea stării de bine. Chiar și dacă aveți deja o cale prin care faceți acest lucru, merită să vă întrebați ce altceva ați mai putea face. De multe ori veți descoperi și noi plăceri de care vă puteți bucura în același timp.

Tony era un client, care a cerut ajutor pentru a fi mai puțin stresat. Munca sa într-o companie de software pentru calculatoare era foarte dificilă, iar, când nu era la serviciu, ridica greutate și juca squash. Starea lui era cam aceeași, fie că era la muncă sau nu: era caracterizat de viteză, ambiție și de dorința de realizare. Minte și corpul său se aflau mereu sub presiune. Prin urmare, somnul nu era odihnitor și îi era greu să se relaxeze. Programul încărcat îi lăsa prea puțin timp pentru ceva spontan și prietenii lui aveau de suferit.

Odată ce a înțeles acest lucru, Tony a decis să realizeze niște schimbări radicale: a decis să devină consultant independent, astfel încât să capete mai mult control asupra muncii căreia i se dedica și asupra orelor de muncă; a continuat cu programarea unor lecții de pian, activitate pe care a considerat mereu că o va face cu mare plăcere. Chiar și ca începător, Tony a descoperit cu încântare ce stare diferită avea atunci când exersa la pian: atent și mai ales calm, o stare care îl motiva să fie prezent și îi amintea de o cu totul altă dimensiune a vieții, pentru

care nu avusese timp înainte. Nu a durat mult până să își cumpere un pian, astfel încât să facă din această experiență o parte a vieții lui zilnice.

Cum să aveți o atitudine de recunoștință

Gândiți-vă la momente cu adevărat speciale din viața dumneavoastră: experiențe-limită. Simțiți, la fel ca și ceilalți oameni, un sentiment de recunoștință? Aceasta este o componentă comună a experiențelor-limită, precum și un sentiment de „ceva de dincolo” care caracterizează deseori viața spirituală. Pentru unii oameni, acea recunoștință se leagă în mod direct de credințele religioase — recunoștință față de Dumnezeu. Altceineva e posibil să simtă recunoștință doar pentru experiența deosebită prin care a trecut. O persoană descria acest lucru ca pe „un sentiment de gratitudine pentru simplul fapt de a fi viu aici și acum”. Pentru unii aceasta poate fi o experiență plină de pioșenie: misticul creștin cunoscut sub numele de Maestrul Eckhart a spus că cea mai simplă rugăciune este cuvântul „Mulțumesc”.

Darurile presupun existența unei persoane care să le primească, iar pentru a primi un dar, trebuie să fiți deschiși față de acesta. Cultivând acest gen de conștiință, vă puteți ajuta să deveniți mai deschiși pentru a primi ceea ce vi se oferă. Puteți începe să faceți acest lucru foarte simplu, luând o pauză suficient de lungă pentru a observa și pentru a fi prezent în experiența dumneavoastră. Pentru Ian pauza este chiar înainte de fiecare masă, când acest lucru este ușor de făcut. Unii oameni ar numi acest lucru „a spune o rugăciune”, dar el nu spune neapărat ceva.

Ce momente de atenție și deschidere puteți crea în viața dumneavoastră în mod regulat?

EXERCITIU:

Gândiți-vă la o experiență-limită din viața dumneavoastră. Adeseori acestea sunt momente unice care rămân cu noi pentru totdeauna. Pentru unii oameni poate fi nașterea copiilor. Poate că este un moment în care ați terminat ceva important pentru dumneavoastră, sau un moment de profundă înțelegere sau conștientizare, o experiență remarcabilă sau un moment în care ați avut o extraordinară apreciere a frumuseții. Reluați-le în minte. Cum vă simțiți? Ați avut un sentiment de conexiune, de mirare, de mulțumire sau de recunoștință?

Aptitudinea de a simți poate fi cultivată în fiecare zi prin simplul gest de observare a ceea ce se petrece în jurul nostru, dar și în propriul for interior.

Viața spirituală ne încununează existența și îi dă un nou sens, ne poate face să intuim unitatea lumii, sau să realizăm că un moment special, o experiență specifică, într-un fel, reprezintă întreaga experiență umană. Poate că este

doar o chestiune de accent. Important este ca, în acele momente, să aveți un sentiment de conexiune între dumneavoastră ca individ unic și acel ceva mult mai mare.

De-a lungul activității noastre, NLP ne-a arătat că nu este nevoie să așteptăm ca aceste experiențe puternice să ni se întâmple: avem metode ce ne permit să le cultivăm, să fim deschiși către ele și să trăim viața mai intens. Sperăm din tot sufletul să realizați cu plăcere acest lucru.

CURSURI DE TRAINING ȘI COACHING NLP

Dacă vi s-a părut interesantă aceasta carte, cu siguranță că vă veți bucura să lucrați cu un coach de NLP. Eventual vă puteți gândi chiar să deveniți unul.

Pentru a vă asigura pregătirea adecvată, ar fi ideal să aveți garanția că trainerul dumneavoastră a aprofundat tehnicile NLP — atât la nivel Practitioner, cât și Master Practitioner și de asemenea a urmat și o *pregătire specială de coach NLP*.

Coaching-ul fiind în prezent foarte popular, vă îndemnăm să fiți foarte atent și să verificați recomandările pe care le primiți. Pentru moment, aceasta este genul de situație în care cumpărătorul trebuie să verifice marfa înainte să o achiziționeze. Din acest motiv, poate veți dori să contactați International Teaching Seminars (ITS), al căror director de training este Ian McDermott. ITS a fost inițiatorul trainingului pentru coach și păstrează un ghid al formatorilor care au o specializare completă, pe care îl puteți accesa pe o adresa de web (vezi mai jos).

Mulți dintre cei care au început să utilizeze metodele NLP și-au dat seama că ar fi extrem de util pentru ei să fie cât

mai informați cu tot ceea ce are de oferit NLP. Dacă doriți să aflați mai multe despre NLP, cu siguranță că există deja suficiente cărți disponibile și am inclus câteva în bibliografie. Totuși, cea mai bună cale prin care puteți învăța NLP este practicând. Pentru că NLP se bazează pe aptitudini, puteți învăța foarte multe într-un timp foarte scurt prin participarea activă la traininguri care vă oferă posibilitatea să puneți în practică acele *cum să*.

ITS este una dintre cele câteva instituții de training NLP cunoscute pe plan internațional. Este de asemenea lider pe piața din Marea Britanie în trainingul NLP pe scară largă și se axează pe aplicarea practică a NLP. ITS oferă numeroase cursuri de scurtă durată, dar și programe pe termen lung, incluzând nivelul Practitioner, Master Practitioner și Certificare a Trainingului în Coaching unde puteți face training cu Ian McDermott și cu cei mai buni traineri NLP din lume.

Pentru mai multe informații despre coaching sau NLP accesați website-ul ITS, care conține multe articole, precum și detalii cu privire la toate trainingurile și ghidul de formatori ITS. Dacă doriți să primiți gratis știri din acest domeniu, puteți face acest lucru prin e-mail. Trebuie doar să vizitați website-ul și să ne dați adresa dumneavoastră de e-mail.

Pentru a lua legătura cu Ian McDermott pentru coaching și training, sau pentru a obține mai multe informații:

website-ul ITS: www.itsnlp.com

Email: info@itsnlp.com

Alternativ, pentru a primi broșuri gratis, vă rugăm să contactați ITS:

Puteți să o contactați pe Wendy Jago la:

3 Wood Lane

Small Dole

Henfield BN5 9YE

England

E-mail: wendyandleo.jago@virgin.net



BIBLIOGRAFIE

EXISTĂ UN NUMĂR ÎN CREȘTERE de cărți despre coaching și câteva sute despre NLP, așa că am alcătuit o bibliografie pentru începători. Titlurile sunt desprinse din cărțile lui Ian McDermott, care acoperă multe dintre subiectele importante. Le-am organizat pe teme, pentru ca dumneavoastră să puteți urmări ceea ce vă interesează în mod special.

Coaching

Coaching: Evoking Excellence in Others, James Flaherty, Butterworth, Heinemann, Boston, 1999

The Inner Game of Tennis, W. Timothy Gallwey, Random House, New York, 1974

The Inner Game of Work, W. Timothy Gallwey, Random House, New York, 2000

A Simpler Way, Margaret Wheatley și Myron Kellner-Rogers, Berret-Koehler, San Francisco, 1996

Coaching for Performance, John Whitmore, Brearley, Londra, 1992

Co-Active Coaching, Laura Whitworth et al, Davies-Black, Palo Alto, California, 1998

Your Inner Coach, Ian McDermott & Wendy Jago, Piatkus, Londra, 2003

NLP

Scurtă introducere în NLP:

Way of NLP, Joseph O'Connor & Ian McDermott, Thorsons, Londra, 2001

First Directions NLP, Joseph O'Connor & Ian McDermott, Thorsons, Londra, 2001

Aplicarea personală a NLP:

Manage Yourself, Manage Your Life, Ian McDermott & Ian Shircore, Piatkus, Londra, 1999

NLP & Afaceri:

Practical NLP for Managers, Ian McDermott & Joseph O'Connor, Gower, Londra, 1996

NLP and the New Manager, Ian McDermott & Ian Shircore, Texere, Londra, 1998

NLP& Sănătate:

NLP and Health, Ian McDermott & Joseph O'Connor, Thorsons, Londra, 1996

NLP& Terapie

Brief NLP Therapy, Ian McDermott & Wendy Jago, Sage Londra, 2001

Dimensiunea sistemică:

The Art of Systems Thinking, Joseph O'Connor & Ian McDermott, Thorsons, Londra, 1997

CUPRINS

Mulțumiri	7
Introducere	9

PARTEA I COACHING ȘI NLP

Introducere	15
Capitolul 1 Ce este NLP?	17
Capitolul 2 Calea NLP și coaching	30

PARTEA A II-A INSTRUMENTELE COACHING-ULUI NLP

Introducere	39
Capitolul 3 Instrumente-cheie	41

PARTEA A III-A SUCCES ȘI EȘEC

Introducere	117
Capitolul 4	
Eșecul nu este un accident	121
Capitolul 5	
Feedbackul este piatra de temelie a succesului	136
Capitolul 6	
Succesul are o structură	146

PARTEA A IV-A CELE CINCI DIMENSIUNI ALE SUCCESULUI

Introducere	153
Capitolul 7	
Potențialul personal	158
Capitolul 8	
Stilul personal	170
Capitolul 9	
Echilibrul personal	178
Capitolul 10	
Lumea dumneavoastră	184
Capitolul 11	
Propria persoană	191

PARTEA A V-A
SECRETELE SUCCESULUI

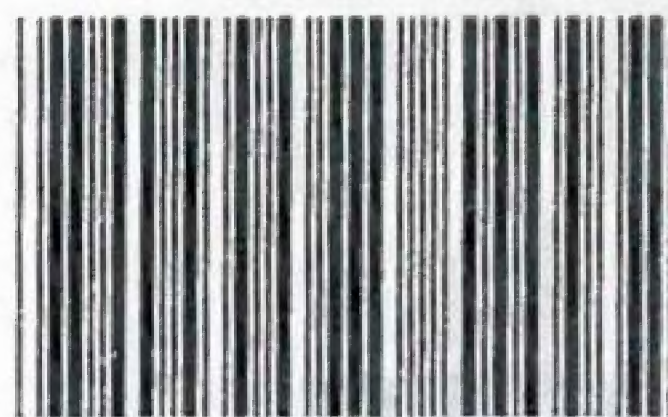
Introducere	201
Capitolul 12	
Stima de sine	203
Capitolul 13	
Construirea relațiilor semnificative	251
Capitolul 14	
Cum să vă faceți creierul să funcționeze la maximum	304
Capitolul 15	
Sănătate, bunăstare, fericire	372
Capitolul 16	
Cum să faceți ca munca să vă ofere satisfacții	452
Capitolul 17	
Cum să vă regăsiți spiritualitatea	497
Cursuri de training și coaching NLP	519
Bibliografie	523

NLP-ul și coaching-ul sunt două tehnici centrate pe rezultate, care se pot plia oricând pe scopurile și nevoile dumneavoastră. Ele pornesc de la premisa că aveți potențialul necesar pentru a împlini ceea ce doriți și vă ajută să nu renunțați la cele propuse.

Cartea de față vă învață să fiți coach pentru dumneavoastră înșivă. Evident că, dacă veți implementa principiile descrise de autori, veți reuși să faceți coaching prin NLP și cu ceilalți. De asemenea, veți ști să identificați problemele cu care vă confrunțați în mod repetat și să acționați asupra lor. Veți descoperi lucruri noi despre propria persoană, veți constata că sunteți mai puternic decât credeți și veți izbuti să depășiți ceea ce considerați a fi limitele dumneavoastră.

**Biblioteca Județeană
"A.D. Xenopol" Arad**

www.bibliotecaarad.ro



682349

„Una dintre cele mai importante aplicări ale programării neurolingvistice și a coaching-ului este asupra propriei persoane. Această carte cuprinde o colecție impresionantă de instrumente și tehnici NLP ce sprijină dezvoltarea personală. Vă învață să fiți propriul coach.”

Robert Dilts

pionier în domeniul NLP-ului


„Agreabil concepută, pornind de la experiențe bogate de viață și de la o preocupare sinceră vizavi de excelența umană, această carte propune o varietate de instrumente folositoare fiecărui om interesat de dezvoltarea personală. Este un ghid cu adevărat util pentru orice coach care apreciază programarea neurolingvistică.”

W. Timothy Gallwey

autor al seriei de cărți *The Inner Game*

158

CĂRȚI CHEIE

CURTEA  VECHЕ

Pentru a comanda online sau pentru lista completă a titlurilor publicate la Curtea Veche, vizitează www.curteaveche.ro

începi să afli

ISBN 978-606-588-374-1



9 786065 883741